AULIA

CARA GILA MEMBELI PROPERTI DENGAN MODAL MINIM-MINIMNYA

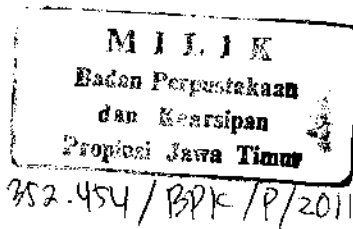
- ...nis Properti
- ...an Lokasi
- Tips Mencari dan Memilih Perumahan
- Kiat Jitu Membeli Properti
- Tips Tawar-menawar Harga Rumah
- Apa Saja yang Harus Diperhatikan Ketika Hendak Membeli Properti
- Tips Membeli Rumah Bekas
- Cara Memperoleh Modal
- Tips Mudah Mendapatkan Pinjaman Bank
- Melakukan Transaksi Properti
- Membeli Properti dengan 0 Rupiah
- Simulasi Perhitungan

CARA GILA
MEMBELI PROPERTI
DENGAN MODAL
SEMINIM-MINIMNYA

Jaminan Kepuasan

Apabila Anda mendapatkan buku ini dalam keadaan cacat produksi (di luar kesengajaan kami), seperti halaman kosong atau terbalik, silahkan ditukar di toko tempat Anda membeli atau langsung kepada kami dan kami akan menggantinya segera dengan buku yang bagus.

AULIA

CARA GILA MEMBELI PROPERTI DENGAN MODAL SEMINIM-MINIMNYA

CARA GILA MEMBELI PROPERTI DENGAN MODAL SEMINIM-MINIMNYA

Aulia

Editor
Diyan Yulianto
Tata Sampul
Ruang Imagi
Tata Isi
Kang Moen
Pracetak
Ita, Dwi, Yanto
Cetakan Pertama
Juli 2010

Penerbit
DIVA Press
(Anggota IKAPI)
Sampangan Gg. Perkutut No.325-B
Jl. Wonosari, Baturetno
Banguntapan Jogjakarta
Telp: (0274) 4353776, 7418727
Fax: (0274) 4353776
E-mail: redaksi_divapress@yahoo.com
Blog: www.divapresspublisher.wordpress.com
Website: www.divapress-online.com

Pendahuluan

Ada sebuah petuah bisnis menarik yang diajarkan oleh Robert T. Kiyosaki, penulis buku *Rich Dad, Poor Dad* yang berbunyi, "Setelah kita sukses membangun bisnis, maka jangan lupa beli properti. Selain kita punya penghasilan dari bisnis yang kita jalankan, kita juga akan mendapat untung dari kenaikan nilai properti itu". Petuah itu sebenarnya merupakan salah satu kunci yang menjadi sebab mengapa banyak orang kaya yang semakin kaya. Orang kaya yang cerdas selalu membeli properti yang nilainya memang akan terus berlipat seiring dengan berjalannya waktu—itulah yang membuat mereka semakin kaya.

> Orang kaya yang cerdas selalu membeli properti yang nilainya memang akan terus berlipat seiring dengan berjalannya waktu—itulah yang membuat mereka semakin kaya.

Tentunya, petuah yang telah beredar luas ini juga telah diamini dan diyakini oleh para pebisnis properti kelas dunia. Masih ada lagi sebuah petuah Robert T. Kiyosaki yang patut

Anda simak: "Kalau Anda berniat membeli properti, jangan membeli properti yang harganya sesuai kemampuan dana yang tersedia saat itu. Bahkan, kalau perlu, belilah properti dengan mengambil utang di bank. Hal itu karena semakin sedikit uang yang Anda keluarkan untuk membeli properti, maka semakin besar keuntungan Anda".

Misalnya saja, kalau kita punya dana Rp 400 juta, maka jangan membeli properti yang nilainya sama dengan dana yang kita punya. lagi pula, bukankah membeli properti tidak harus tuna, bisa juga dengan cara kredit. Jadi, Anda sebaiknya memecah yang Rp 400 juta itu Anda untuk membeli empat buah properti, masing-masing cukup dengan membayar uang muka sebesar Rp 100 juta, sisanya yang Rp 300 juta dapat dipinjam dari bank. Nah, kalau Anda hanya membeli satu properti senilai Rp 400 juta, maka lima tahun kemudian Anda hanya akan menerima keuntungan berlipat dari satu properti saja. Tapi kalau empat properti, lima tahun kemudian Anda akan mendapatkan kenaikan satu properti Anda yang semula bernilai Rp 400 juta telah berlipat-lipat menjadi Rp 2 miliar. Sehingga, untuk 4 properti Anda mendapat uang sebesar 8 miliar.

Barang kali Anda bertanya, mengapa membeli properti dengan berutang lebih menguntungkan? Untuk menjawab hal itu, ada baiknya kita menyimak

saran bisnis dari Dolf De Roos, konsultan dari ayah kaya-nya Robert T. Kiyosaki:

> *"Saya tidak membeli properti untuk membeli tanahnya, karena itu tidak produktif. Saya tidak membeli properti untuk bangunan gedung karena hal itu butuh biaya pemeliharaan. Dan, saya tidak membeli properti untuk disewakan karena hal itu butuh manajemen. Alasan terkuat saya membeli properti adalah untuk mendapatkan utang. Alasannya sederhana,'Jumlah utang selalu sama, tetapi nilai aset terus melambung."*

Setelah memikirkan secara mendalam petuah bisnis tersebut, kita sebaiknya jangan takut untuk berutang ke bank untuk membeli properti. Ubahlah *mindset* atau pola pikir Anda selama ini yang menganggap utang hanya akan mengundang membawa masalah. Belajar memupuk rasa percaya diri dalam berutang memang tidak mudah, karena itu Anda bisa memulai dengan mengambil nilai utang yang kecil. Tapi, sekali Anda berhasil mengelola utang itu, maka Anda lagi yang mencari

Alasan terkuat saya membeli properti adalah untuk mendapatkan utang. Alasannya sederhana, "Jumlah utang selalu sama, tetapi nilai aset terus melambung."

utang ke bank, tapi bank lah yang justru akan mencari Anda untuk menawarkan utang.

Tak salah kalau muncul lelucon di kalangan para entrepreneur bahwa, "kalau Anda berani berutang Rp 50 juta, Andalah yang punya masalah. Tapi kalau Anda berani utang Rp 50 miliar, bank yang akan punya masalah. Percayalah, semakin sering kita berani berutang, maka bank akan semakin percaya pada Anda." Anda berani mencobanya? Dalam buku ini, bersama-sama kita akan belajar mengenai beberapa tip dan trik untuk bisa memperoleh properti idaman Anda.

Daftar Isi

Bab 1
Memahami Bisnis Properti

Properti bermakna hak untuk memiliki sebidang tanah dan memanfaatkan apa saja yang ada di atasnya. Istilah properti berasal dari kata *tenure*, yang muncul di Inggris pada masa-masa ketika raja-raja dan kaum bangsawan Inggris masih menguasai tanah-tanah penduduk di sekitarnya. Pada dasarnya, usaha properti adalah usaha yang berhubungan dengan soal-soal tanah—termasuk segala kegiatan yang dilakukan di atasnya. Properti adalah salah satu bentuk aset, dan perwujudan properti ini tidak melulu berupa kepemilikan hunian nan mewah.

> Pada dasarnya, usaha properti adalah usaha yang berhubungan dengan soal-soal tanah—termasuk segala kegiatan yang dilakukan di atasnya.

A. Alasan Membeli Properti

1. Properti sebagai *Passive Income*

Pada prinsipnya, berinvestasi dalam bentuk properti adalah suatu hal yang sangat menguntungkan.

Akan tetapi, praktiknya tentu tidak semudah itu. Semuanya harus dilakukan dengan metode yang benar dan efisien. Namun, keuntungan yang dijanjikan juga cukup menggiurkan. Pemasukan finansial akan terus mengalir meskipun Anda tidak melakukan apa-apa atau sedang tidak bekerja.

Anda bisa bayangkan bagaimana enaknya mendapatkan uang hanya dengan berdiam diri di rumah. Seiring waktu, nilai properti Anda yang disewakan kepada orang lain bisa terus bertambah setiap tahunnya, itu belum dari uang sewa kontrak. atau bahkan setiap bulannya dengan cara disewakan atau di kontrakan.

2. Nilai Properti Selalu Meningkat

Anda mungkin masih ingat berapa harga sewa lahan parkir pada akhir tahun 80-an, mungkin tak lebih dari Rp 100,00. Lalu, sekarang coba Anda bandingkan dengan di tahun 2010 ini, sewa lahan parkiran mungkin sudah mencapai Rp. 2000,00—bahkan itu pun sudah ada rencana dinaikkan menjadi Rp 4000,00. Hal yang sama juga berlaku untuk harga tanah. Pada tahun yang sama, Anda bisa mendapatkan tanah dengan harga Rp 12.000,00 per meter persegi, sementara saat ini harga tanah dengan ukuran yang sama sudah mencapai Rp 2.000.000,00 atau bahkan lebih tinggi lagi. Nilai ini bahkan bisa meningkat berpuluh-puluh kali lipat dari harga awal. Inilah salah

satu alasan mengapa banyak orang yang kemudian berbondong-bondong terjun dalam bisnis ini. Hal ini tidak bisa dipungkiri karena kelebihannya yang dapat "mempertebal kantong" tanpa banyak bersusah payah.

3. Investasi Bisa Dilakukan dengan Modal Kecil, Bahkan Tanpa Modal

Inilah sebabnya mengapa diperlukan otak yang cerdas untuk bisa mengambil untung dalam bisnis properti. Investasi atau modal untuk membeli properti bisa dilakukan dengan modal yang tidak terlalu banyak, bahkan bisa dilakukan tanpa modal. Sebelum kita membahas bagaimana teknik dan trik untuk membeli properti tanpa modal yang besar, kita sebaiknya membahas sedikit tentang pembelian secara kredit. Dengan membeli rumah atau bangunan (properti) secara kredit berarti Anda memilih untuk berutang ke bank. Dan, kalau Anda memiliki utang di bank, berarti Anda harus membayar bunga sehingga, pada akhirnya, wajar saja kalau nilai rumah atau bangunan Anda akan menjadi lebih mahal.

> Investasi atau modal untuk membeli properti bisa dilakukan dengan modal yang tidak terlalu banyak, bahkan bisa dilakukan tanpa modal.

Lantas, bagaimana menjelaskan fenomena ini? Menurut miliarder sekaligus

penemu prinsip *Cashflow Quadrant,* Robert T. Kiyosaki, hal ini tidak menjadi masalah, dan di sinilah letak kecerdasan. seseorang itu dibuktikan. Anda harus mempu mengelola properti itu sedemikian rupa agar Anda dapat mengubah biaya-biaya—termasuk beban bunga—untuk membayar cicilan utang ke bank tadi menjadi arus kas yang positif.

4. Dapat Dipergunakan sebagai Jaminan untuk Peminjaman

Keuntungan berikutnya tentu saja adalah adanya surat-surat berharga dari aset tanah atau rumah yang Anda miliki itu juga bisa dipergunakan sebagai jaminan ketika Anda memiliki rencana untuk meminjam uang ke lembaga keuangan. Bank sangat menyukai kepemilikan properti dan senang meminjamkan uang kepada nasabah yang berinvestasi di bidang properti dibandingkan kepada nasabah dengan jaminan saham, emas, dan obligasi.

5. Fakta-Fakta Lain

Fakta pertama, banyak orang yang memperkirakan bahwa harga propertinya akan naik 10%, setiap tahunnya. Kenyataannya, harga suatu properti bisa naik sampai dengan 1000% dalam 1 hari saja. Banyak orang terjebak menjual properti mereka untuk membayar utang mereka, tapi di sisi lain, banyak pengusaha yang malah bisa melunasi utangnya melalui

keuntungan dari bisnis properti. Selain itu, transaksi dalam bisnis ini cenderung fleksibel, alias bisa dikelola sesuai dengan kreativitas kita masing-masing.

B. Prinsip-Prinsip dalam Berbisnis Properti

1. Keluasan Wawasan

Bisnis properti tentulah bukan bisnis yang *simple*. Bisnis properti adalah bisnis yang sangat rumit, begitu banyak hal yang harus diketahui dan diperhatikan sehingga menuntut kesabaran serta keuletan. Jika Anda ingin terjun dalam bisnis properti ini, meskipun dalam level yang sangat sederhana, maka Anda harus memiliki pengetahuan dan wawasan yang memadai. Hal ini penting agar Anda bisa melihat dan memprediksi bagaimana perkembangan nilai properti Anda ke depannya. Tidak hanya itu saja, Anda juga bisa bernegosiasi terhadap harga yang sesuai dan bagaimana sistem pembayarannya.

> Bisnis properti adalah bisnis yang sangat rumit, begitu banyak hal yang harus diketahui dan diperhatikan sehingga menuntut kesabaran serta keuletan.

2. Banyak Belajar

Dalam bidang apa pun, belajar merupakan sebuah keharusan yang tidak bisa diabaikan. Kaitannya

dengan bisnis properti, mau belajar adalah kunci kesuksesan. Orang yang profesinya bukan di bidang properti atau masih pemula di bidang properti, secara alamiah, sering melakukan penyederhanaan. Asumsi yang dipakai pada saat membeli properti biasanya sederhana dan mereka cenderung hanya melihat *"upside case"* saja atau—dalam bahasa awam—hanya melihat untungnya saja. Misalnya, bahwa properti yang mereka beli akan langsung disewakan dan bahwa mencari penyewa itu mudah. Kenyataannya adalah sebaliknya.

Menjual rumah itu gampang-gampang susah. Jangan dikira menjual rumah itu semudah seperti menjual emas, tinggal pergi ke pasar dan dijual di toko emas. Menjual atau menyewakan rumah terkadang sangat mudah tapi, lebih seringnya, susah dan agak lama. Coba saja Anda lihat betapa banyak rumah dengan papan penawaran "Dijual" atau "Disewakan" yang dipasang di depannya sampai bertahun-tahun namun rumah itu tidak laku-laku juga.

3. Memahami Manajemen Risiko

Banyak para pemula atau orang awam yang ingin terjun ke bisnis properti namun mereka tidak memperhatikan factor-faktor risiko. Mereka sering menyederhanakan persoalan, terutama dalam masalah-masalah yang berkaitan dengan depresiasi (penurunan nilai properti) dan perawatan. Banyak yang tidak memperhitungkan biaya yang harus dikeluarkan

untuk merawat rumah itu selama rumah itu kosong karena belum ada penyewa atau pembeli.

Rumah atau apartemen bukanlah emas yang akan tetap berkilau walau hanya disimpan dalam lemari. Properti memerlukan perawatan. Musuh dari rumah bukan saja cuaca, tetapi juga tangan-tangan jahil, pemulung dan bahkan pencuri. Tanahnya saja perlu di beri pagar dan diberi penjaga supaya tidak diserobot orang atau tidak diambil pemulung. Apa lagi itu rumah. Maka, Anda jangan heran kalau Anda melihat rumah kosong yang bagian-bagiannya (pagar, pintu, jendela, ubin, kayu-kayunya) hilang satu demi satu. Jangan heran juga kalau ada rumah kosong yang malah ditempati pemulung, yang kalau diusir malah akan minta uang pesangon.

Andai kata biaya perawatan dan penjagaan sudah direncanakan, perlu dipikirkan juga biaya renovasi besar yang dilakukan secara berkala. Rumah adalah aset yang terdepresiasi alias nilainya bisa menyusut seiring berjalannya waktu. Kayu-kayunya, catnya, besi pagarnya bisa menua dan berkarat, menjadi kusam, dan tidak seindah dulu lagi karena pengaruh cuaca atau non cuaca. Oleh sebab itu, terkadang diperlukan renovasi besar-besaran secara berkala (5 tahun sekali misalnya)..

Tantangan akan selalu muncul sebelum Anda bisa menjual properti milik Anda. Jika Anda mengupah seorang penjaga selama rumah itu belum terjual, Anda

juga memikirkan bagaimana mem-PHK-nya ketika rumah itu terjual nanti. Jadi, memang banyak faktor yang harus diperhitungkan. Oleh sebab itu, sebelum Anda memutuskan untuk membeli rumah yang kedua, ketiga, keempat dan seterusnya untuk berinvestasi, Anda perlu memikirkannya dengan matang-matang.

Dan, hal yang juga harus Anda pelajari dan perhitungkan risikonya adalah masalah pajak, baik itu pajak bumi dan bangunan (PBB) ataupun pajak penjualan dan pajak pendapatan. Untuk pajak penjualan, kemungkinan besar di masa datang pajak ini akan lebih diintensifkan lagi oleh pemerintah, baik besarnya atau caranya (sehingga wajib pajak akan sulit mengemplang). Hal ini juga akan mengurangi nilai menarik dari usaha properti.

4. Menguasai Informasi

Menguasai informasi dalam bisnis ini adalah sesuatu yang sangat mendasar, baik itu informasi yang diperoleh dari media cetak ataupun elektronik. Fungsi informasi tentunya adalah sebagai referensi bagi Anda yang hendak membeli atau melakukan transaksi properti. Lalu, informasi apa saja yang harus diketahui? Informasi yang pertama tentu kondisi fisik dari properti yang akan Anda beli, perhatikan secara detail, termasuk kontur tanah di mana bangunan itu berdiri. Selanjutnya, lihat juga bagaimana faktor lingkungan-

nya sekitarnya. Dengan memperhatikan secara teliti, Anda tidak tertipu dengan harga. Hal lain yang juga penting adalah mengetahui harga yang cocok dan bagaimana cara untuk menentukannya.

Ungkapan bahwa berinvestasi di properti adalah tidak pernah rugi, bisa salah dan bisa benar. Ada benarnya kalau tolok ukurannya uang rupiah. Namun, bisa juga salah kalau yang dijadikan tolok ukurnya adalah emas. Kalau tolok ukurnya uang rupiah, maka uang rupiah itu harus dinormalisasikan, dikoreksi, disesuaikan dengan perubahan nilai uang yang beredar dalam kurun waktu tertentu. Perlu diketahui bahwa sejak Hindia Belanda menjadi Republik Indonesia, pemerintah telah mencetak uang dengan tanpa banyak pertimbangan sehingga terjadi inflasi yang gila-gilaan. Di awal tahun 1970-an, uang pecahan terbesar adalah Rp 5000,00. Lalu, kenapa sekarang, tahun 2007, ada pecahan Rp 100.000,00? Bayangkan berapa kenaikan-nya.

Oleh sebab itu, kriteria untung *capital gain* dan *cash flow* harus diukur dengan uang sejati (emas) atau dengan penyesuaian nilai. Cara yang terakhir mungkin merupakan cara yang paling *fair*, itu jika data pemerintah benar. Hal ini bisa dilakukan dengan cara membandingkan jumlah uang yang beredar pada saat kita membeli rumah sebagai basis. Misalnya, rumah dibeli pada bulan Januari 2006 dengan harga Rp 300 juta. Jumlah rupiah M2 yang beredar adalah Rp 1.200

triliun. Kalau harga rumah yang sama pada akhir tahun 2007 menjadi Rp 350 juta, maka secara nominal ada *gross capital gain* sebesar Rp 50 juta. Tetapi harga ini harus dinormalisasikan dengan jumlah uang (M2) yang beredar pada saat itu, yaitu Rp 1.420 triliun.

Jadi, harga setelah dinormalisasi menjadi: 1420/1200 * 300 juta = Rp 355 juta. Dengan demikian, harga Rp 350 juta secara nominal memberikan *gross capital gain* sebesar Rp 50 juta yang secara riil, ternyata malah kita rugi sebesar Rp 5 juta (uang tahun 2006), karena nilai rupiah telah merosot. Ini belum termasuk kerugian akibat pajak penjualan dan ongkos perawatan selama 2 tahun. (Catatan: Data tentang uang yang beredar bisa dilihat di situs Bank Indonesia.)

Bab 2
Menentukan lokasi

Membeli properti memang selalu harus melibatkan banyak pertimbangan. Salah satunya yang cukup penting adalah pertimbangan lokasi. Setiap orang, tentunya, menginginkan bangunan atau rumah yang telah dibelinya itu bisa menjadi tempat tinggal untuk menetap hingga usia tua. Atau, agar properti yang dibelinya itu bisa menjadi bangunan yang mempunyai nilai jual dan nilai guna yang tinggi serta fungsi yang tepat ketika ia ingin menjadikannya lahan bisnis.

Agar properti dapat digunakan terus-menerus dengan tetap memberikan kenyamanan dan nilai tambah, maka kita harus benar-benar teliti dan saksama dalam mencarinya. Teliti dalam mencari rumah tidak berarti kita hanya memperhatikan segi fisik rumah saja—seperti menentukan spesifikasinya. Namun, lebih dari itu, teliti di sini juga berarti mempertimbangkan semua segi non fisik, misalnya saja menyesuaikan anggaran dengan tipe rumah yang diinginkan.

Setelah merencanakan serta menyediakan anggaran dan menentukan tipe rumah, tahap berikutnya adalah

menentukan lokasi rumah. Ini merupakan tahap penting yang termasuk dalam pertimbangan non-fisik ketika kita akan membeli rumah. Lokasi yang tepat akan mampu memberikan kenyamanan kepada para penghuninya, selain juga akan mempermudah ketika rumah tersebut hendak dijual nantinya.

Teliti dalam mencari rumah tidak berarti kita hanya memperhatikan segi fisik rumah saja—seperti menentukan spesifikasinya. Namun, lebih dari itu, teliti di sini juga berarti mempertimbangkan semua segi non fisik, misalnya saja menyesuaikan anggaran dengan tipe rumah yang diinginkan.

A. Sebelum Membeli Rumah

Ada beberapa langkah praktis yang dapat Anda lakukan sebelum Anda memutuskan untuk membeli properti:

1. Survei

Melihat-lihat calon bangunan yang akan Anda beli merupakan langkah awal yang bagus untuk bisa mendapatkan bangunan yang sesuai keinginan. Begitu Anda menemukannya, di lokasi Anda dapat melihat-lihat kualitas rumah yang sudah atau sedang dibangun. Mungkin, ada tumpukan batu bata atau sedikit material lain di *kavling* di sekitar rumah yang tengah

Anda incar itu. Jangan langsung berasumsi bahwa *kavling* tersebut sudah laku. Kadang, ada pengembang yang ingin memberi kesan kalau perumahan mereka cepat laku dan bahwa kavling yang Anda incar juga disenangi oleh calon-calon konsumen lain. Ada baiknya jika Anda lakukan survei sebelum dan sesudah menemui pengembang.

Menurut Robert T. Kiyosaki, untuk membeli sebuah rumah, surveilah 100 rumah terlebih dulu, tentukan 30 pilihan yang potensial, lalu pilihlah yang terbaik. Tapi, rasanya menyurvei 100 rumah terlalu banyak, jadi bila Anda sudah cocok dengan lokasi maka tentukan setidaknya lima calon rumah idaman sebagai bahan perbandingan. Survei mutlak dilakukan karena beberapa alasan. Selain untuk mengetahui kondisi fisik rumah, survei juga diperlukan untuk mengetahui gambaran kawasan rumah. Sehingga, Anda bisa mengetahui apakah daerah tersebut rawan banjir, rawan kejahatan dan lain sebagainya. Berikut ini langkah-langkah untuk melakukan survei yang baik.

a. Setidaknya lakukan dua kali survei, satu kali pada akhir minggu (biasanya ada banyak tim marketing pada hari Sabtu dan Minggu, sehingga Anda dapat menggali informasi sebanyak-banyaknya), satu kali lagi pada hari dan jam kerja, terutama pada jam-jam sibuk (pagi atau sore). Dengan begitu, Anda bisa merasakan tingkat kemacetan dan melihat sendiri bagaimana proses penggarapan bangunan.

b. Tanyakan kepada masyarakat sekitar tentang status tanah rumah tersebut. Apakah sudah dibebaskan atau masih dalam sengketa. Selidiki "gosip-gosip" yang beredar tentang rencana pembangunan di wilayah itu. Misalnya, apakah akan ada pelebaran jalan atau pembangunan jalur *bus way*. Pendeknya, carilah info-info yang mungkin "disembunyikan" oleh pihak pengembang.
c. Lakukan survei pada saat musim hujan, dengan demikian, Anda akan mengetahui apakah lokasi perumahan tersebut merupakan daerah banjir atau tidak. Sistem penyaluran air hujan juga perlu ditanyakan. Keberadaan area resapan, luas dan kedalaman got, serta gorong-gorong, dapat menekan kemungkinan terjadinya genangan air di kala hujan.
d. Kunjungi daerah tersebut di malam hari, Anda bisa melihat kondisi penerangan jalan, tingkat kesenyapan, serta prediksi keamanan, terutama bila Anda harus sering pulang larut malam.

Survei pada malam hari dan siang hari juga akan memperlihatkan sesuatu yang berbeda. Saat malam hari, biasanya dapat diketahui bagaimana penerangan jalan di sekitar perumahan itu. Melalui lampu yang menyala pada setiap rumah juga dapat diketahui perbandingan antara rumah yang sudah dibangun dan rumah yang sudah dihuni. Tidak itu saja, informasi dari penghuni lama juga perlu Anda dapatkan, hal ini untuk

memastikan kalau Anda benar-benar akan membeli properti yang tidak bermasalah, baik bangunan ataupun lingkungannya.

2. Menentukan Lokasi

Ada beberapa hal pokok yang harus Anda perhatikan ketika hendak menjatuhkan untuk membeli sebuah rumah:

a. Kemudahan Akses

Lokasi rumah, khususnya rumah atau perumahan baru, biasanya terletak jauh dari pusat kota. Akan tetapi, jarak yang jauh ini dipermudah dengan akses penghubung yang cepat dan praktis seperti jalan tol, sehingga dapat memudahkan warganya untuk menuju lokasi tersebut. Karena itu, rumah atau perumahan yang lokasinya berada dekat dengan jalan tol akan memiliki daya tarik lebih besar bagi konsumen karena perumahan tersebut lebih mudah untuk dijangkau.

> Rumah atau perumahan yang lokasinya berada dekat dengan jalan tol akan memiliki daya tarik lebih besar bagi konsumen karena perumahan tersebut lebih mudah untuk dijangkau.

Oleh pengembang, biasanya pertimbangan lokasi rumah digunakan sebagai "senjata" untuk memasarkan sebuah rumah. Hal ini dapat dilihat pada brosur penawaran

yang dibagikan oleh para pengembang saat menjual rumah barunya. Pada setiap brosur, para pengembang pasti tidak lupa menulis kata-kata yang bernada optimis bahwa rumah yang ditawarkan dekat dengan berbagai fasilitas, seperti "Lokasi mudah dicapai. Hanya 5 menit dari gerbang tol". Walaupun tatanan kalimatnya tidak sama, hampir semua pengembang menulis kalimat yang intinya menawarkan rumah dengan iming-iming lokasi yang mudah dijangkau.

b. Jarak dengan Tempat Kerja

Lokasi rumah jangan sampai terlalu jauh dari tempat kerja Anda. Bisa dibayangkan apabila jarak rumah Anda terlalu jauh, maka berapa lama waktu yang Anda butuhkan setiap harinya untuk pergi-pulang dari rumah menuju tempat kerja Anda? Jarak yang jauh juga akan menambah pos pengeluaran keuangan Anda untuk konsumsi bahan bakar jika mengendarai kendaraan pribadi. Terlebih jika Anda membeli rumah untuk tujuan investasi, pertimbangan mengenai lokasi tidak kalah pentingnya.

Pemilihan lokasi juga dapat menentukan hasil keuntungan yang bisa dicapai. Sebagai contoh, kenaikan harga tanah dan rumah di suatu wilayah ternyata bisa lebih tinggi daripada di wilayah-wilayah lain. Tentu saja, ada faktor-faktor lain yang menyebabkan kenaikan harga selain lokasi yang menguntungkan—seperti kondisi ekonomi secara umum dan laju pertambahan penduduk.

Lokasi rumah memiliki nilai tersendiri bagi konsumen, baik untuk dihuni sendiri, untuk disewakan, atau untuk investasi. Karena itu, pembeli harus mempertimbangkan lokasi dengan saksama sebelum ia memutuskan untuk membeli rumah. Pasalnya, kemungkinan besar pembeli akan menggunakan rumah tersebut dalam jangka waktu yang lama. Ini berbeda dengan penyewa yang umumnya hanya tinggal sementara dan bisa pindah sewaktu-waktu. Untuk itu, pemilihan lokasi ini juga harus dilihat apakah lokasinya mudah dicapai atau tidak.

Bagi pembeli rumah, lokasi juga berkaitan erat dengan fungsi dan sumber kenyamanan. Ini juga menggambarkan tentang mengapa banyak orang yang memilih untuk menyewa apartemen di tengah kota, meski secara finansial ia mampu membeli rumah lengkap tetapi terletak di pinggir kota. Bahkan, banyak juga orang yang memilih untuk menyewa rumah di kota dan menyewakan rumahnya sendiri yang ada di pinggiran kota atau desa.

c. Kondisi Sosial Lingkungan

Perhatikan kondisi sosial lingkungan sekitar lingkungan rumah. Jangan sampai Anda nanti membeli rumah yang berlokasi di kawasan yang "sehat" secara sosial, yang hanya akan membuat Anda tidak nyaman dan selalu cemas. Sebaiknya, Anda perlu melakukan sendiri survei dan pengamatan secara

menyeluruh mengenai lingkungan rumah yang hendak Anda beli. Jangan hanya mengandalkan informasi rumah dari iklan, brosur promosi, atau agen properti.

Lalu, bagaimana caranya mengecek lingkungan si sekitar rumah itu? Anda dapat mengunjungi kembali lingkungan rumah yang hendak Anda beli itu pada hari yang berbeda dan pada waktu yang berbeda. Jika hari ini Anda mengunjunginya pada siang hari, besoknya Anda bisa datang lagi ke sana pada malam hari. Ketuklah pintu beberapa calon tetangga dan tanyakan kepada mereka mengenai kondisi lingkungan sosial sekitarnya.

Meskipun Anda sudah mengetahui kondisi lingkungan sekitar dan memutuskan untuk membeli rumah di wilayah tersebut, sempatkan pula untuk melihat pilihan rumah yang lain di wilayah tersebut. Jika Anda mengalokasikan Rp 200 juta untuk membeli sebuah rumah, sempatkan untuk melihat rumah yang ditawarkan lebih mahal yang ada di sekitarnya. Siapa tahu Anda hanya perlu mengeluarkan uang lagi sedikit lebih banyak untuk bisa mendapatkan fasilitas yang jauh lebih tinggi nilainya.

3. Kemudahan Akses ke Tempat-Tempat Umum

Properti yang memiliki nilai tambah lain adalah properti yang memiliki kemudahan akses ke tempat-tempat umum seperti pasar, rumah sakit, kantor polisi, sekolah, dan lain-lain. Ada baiknya juga untuk

memperhatikan seberapa lebar jalan di depan rumah tersebut dan juga bagaimana kondisi jalan hingga sejauh 1 km dari rumah tersebut. Semakin lebar jalan tersebut, maka semakin strategis letak rumah yang akan Anda beli.

Akses ke tempat umum tentunya juga harus benar-benar memudahkan Anda dan keluarga yang lainnya, baik istri, anak, bahkan bagi pembantu jika mereka ingin belanja ke pasar. Agar Anda tidak bingung dalam menentukan lokasi rumah yang cocok dan pas untuk Anda, gunakan pedoman berikut ini untuk menelusuri lebih lanjut.

a. **Fasilitas Umum**
   - ⇨ Jalan di sekitar lingkungan rumah
   - ⇨ Saluran drainase/got untuk mengalirkan air hujan
   - ⇨ Penerangan rumah & jalan
   - ⇨ Fasilitas air minum dan air bersih (jet pump/ sumur/ PAM/ pompa tangan)
   - ⇨ Jaringan telepon

b. **Fasilitas Sosial**
   - ⇨ Tempat Ibadah
   - ⇨ Lapangan, taman, atau areal terbuka hijau
   - ⇨ Posko Keamanan
   - ⇨ Balai Pertemuan warga dan lain-lain.

Semua kelengkapan tersebut sebenarnya dibangun dengan tujuan agar warga atau calon pembeli merasa

nyaman dan betah bertempat tinggal di suatu lokasi perumahan. Sering kali, janji-janji yang tertera di brosur tidak sesuai dengan kenyataan di lapangan. Maka, untuk mengecek kebenaran dari iklan atau brosur pengembang tersebut, seorang calon pembeli harus melakukan pengecekan langsung ke lokasi. Periksa dengan saksama hal-hal berikut ini:

- ⇨ Apakah sudah ada jalan masuk yang lebar menuju ke kompleks perumahan?
- ⇨ Apakah saluran drainase untuk mengalirkan air hujan juga sudah dibuat secara terencana untuk mengantisipasi banjir?
- ⇨ Apakah sudah ada jaringan listrik dan telepon untuk lebih memudahkan berkomunikasi dengan lingkungan luar?
- ⇨ Apakah pengembang sudah merencanakan pembangunan jaringan air bersih/ air minum?
- ⇨ Apakah sudah tersedia posko keamanan dan sistem keamanan lingkungan sudah direncanakan?

Apabila hal-hal seperti tersebut, sebagian besar, belum bisa dipenuhi oleh pihak pengembang, sebaiknya Anda mempertimbangkan kembali kredibilitas dari perumahan itu atau segera saja beralih ke alternatif lokasi perumahan lain yang lebih baik.

c. Fasilitas Pendidikan (Sekolah)

Entah Anda sudah memiliki anak atau tidak, Anda tetap saja harus ikut peduli tentang masalah ini.

Pasalnya, umumnya orang tua akan mencari rumah yang berada tidak terlalu jauh dari sekolah anak-anaknya. Pilihlah rumah yang dekat dengan sekolah, terutama sekolah favorit. Hal ini untuk menghindari agar jangan sampai putra-putri Anda kehabisan waktu dan tenaga di jalan sehingga mereka tidak bisa berkonsentrasi dalam belajar.

Selain itu, mutu sebuah sekolah juga akan turut menentukan nilai properti yang berada di sekitar sekolah tersebut. Maka, tidak mengherankan kalau banyak pengembang yang bahkan membangun sendiri fasilitas pendidikannya, atau bekerja sama dengan pengelola sekolah-sekolah swasta favorit. Para pengembang menilai bahwa sebuah sekolah di sebuah kawasan atau kompleks perumahan dapat menarik minat pembeli.

> Pilihlah rumah yang dekat dengan sekolah, terutama sekolah favorit.

4. Perkembangan di Masa Depan

Sebelum membeli sebuah properti, ada baiknya Anda mengetahui pola perkembangan baru atau renovasi besar yang akan atau sedang dilakukan di wilayah sekitar rumah tersebut. Hal ini perlu dilakukan untuk memperkirakan proyek pembangunan apa yang mungkin akan dikerjakan di sekitar lingkungan lokasi rumah itu selama beberapa tahun mendatang. Untuk

itu, Anda dapat mengeceknya ke Dinas Tata Ruang Kota atau kepada pejabat lain yang berwenang.

Hal ini penting dilakukan mengingat sejumlah kasus yang banyak terjadi di sekitaran Jakarta. Sekitar 15 tahun yang lalu, kota Depok, Bekasi, dan Tangerang mungkin belum seramai seperti tahun-tahun terakhir ini. Anda harus memandang suatu lokasi perumahan baru dengan berpedoman pada fakta bahwa beberapa tahun yang akan datang, wilayah itu bisa saja berkembang pesat menjadi kota-kota besar. Jika memang ada kemungkinan demikian, Anda patut mensyukuri perkembangan-perkembangan yang membawa dampak positif seperti:

a. Tersedianya fasilitas jalan yang lebar dan halus untuk kelancaran mobilisasi Anda.
b. Adanya pusat-pusat perdagangan dan kegiatan ekonomi (pasar, ruko, supermarket).
c. Adanya tempat-tempat aktivitas umum (bank, poliklinik/puskesmas, bengkel).
d. Adanya jalur angkutan umum yang melintasi lokasi perumahan tersebut.
e. Adanya sistem pengamanan kompleks perumahan yang terkoordinasi secara rapi

5. Aspek Pribadi

a. Ukuran Rumah yang Sesuai dengan yang Diinginkan

Rumah yang akan Anda beli tentu harus sesuai

dengan rumah yang selama ini Anda inginkan, baik dari ukurannya, pola rancang bangunan, dan fasilitas yang ada di dalamnya. Walaupun tidak sesuai persis 100% dengan rumah idaman Anda, paling tidak mendekati sesuai dengan gambaran yang Anda inginkan. Hal ini akan memudahkan Anda saat menawarkan rumah ini kelak—karena menyukai dan benar-benar mengenal rumah tersebut secara mendalam.

b. *Feng Shui* Rumah

Dalam membeli rumah, tidak ada ungkapan "terlalu hati-hati". Sedapat mungkin, Anda harus melakukan segala upaya yang dibutuhkan untuk menghindari atau mengurangi risiko salah pilih. Salah satu caranya adalah dengan mempertimbangkan hal-hal yang bersifat tradisional dan mungkin agak konvensional, seperti *feng shui*. Anda boleh tidak percaya pada *feng shui*, tetapi saat hendak membeli rumah, ada baiknya jika Anda sedikit menerapkannya secara positif. Pasalnya, banyak pembeli maupun penjual properti yang mempertimbangkan aspek-aspek *feng shui* saat hendak membeli atau membeli rumah. Tidak jarang, rumah yang memiliki *feng shui* yang bagus bisa terjual dengan harga tinggi.

B. Mencari dan Memilih Perumahan

Pemilihan lokasi dan semua aspek penunjang dari tempat tinggal yang baik adalah sebuah keharusan—

terutama ketika Anda memilih untuk bertempat tinggal di kompleks perumahan. Selain hal-hal yang telah diterangkan sebelumnya di atas, Anda juga perlu menentukan beberapa hal lainnya.

Mencari dan memilih perumahan agak-agak mirip dengan mencari jodoh. Banyak hal yang perlu dipertimbangkan ketika kita hendak memilih rumah. Dalam tradisi orang Jawa, sering kali menyamakan rumah dengan "pulung", yakni anugerah bagi mereka yang memang berjodoh dengan rumah yang ditempatinya. Menurut kepercayaan orang-orang Jawa, orang yang membeli rumah—baik rumah baru maupun rumah lama—bisa dibilang sebagai orang yang mendapat "pulung".

Untuk bisa membeli rumah pun, ada banyak hal yang harus dilakukan dan dipertimbangkan. Apalagi, saat ini ada banyak sekali rumah yang ditawarkan oleh pihak penjual—baik berupa kompleks perumahan maupun rumah di luar kompleks perumahan. Rumah-rumah itu juga dijual oleh berbagai pihak, mulai dari pengembang perumahan, broker properti, dan orang yang akan menjual rumahnya.

Melihat fungsi rumah sebagai tempat untuk berlindung dan ditinggali, memilih rumah memang seharusnya dilakukan dengan hati-hati dan bijak. Dengan banyaknya tawaran yang muncul, pilihan Anda menjadi semakin beragam. Dalam memilih rumah yang berada di kompleks perumahan, hal yang

perlu diingat adalah faktor lokasi sebagai faktor utama dalam memilih rumah. Setelah mendapatkan lokasi kompleks perumahannya, barulah Anda menentukan rumah mana yang akan Anda pilih.

> Dalam memilih rumah yang berada di kompleks perumahan, hal yang perlu diingat adalah faktor lokasi sebagai faktor utama dalam memilih rumah.

Agar tidak salah langkah dalam memilih perumahan, berikut ini beberapa hal yang perlu diperhatikan.

1. Lihat Siapa Pengembangnya

Rumah sebagai unit properti (khususnya yang dibeli dengan sistem kredit) tentunya akan melibatkan komitmen jangka panjang antara Anda dengan pihak pengembang. Di sinilah, unsur kepercayaan memiliki peran yang sangat penting dalam bisnis properti. Ketika Anda menyerahkan uang tanda "jadi" dan uang muka, itu adalah tanda bahwa Anda dan pihak pengembang akan menjaga rasa kepercayaan itu.

Oleh karena itu, pertimbangkan dengan baik ketika Anda hendak memilih unit properti di sebuah lokasi. Yakinlah bahwa Anda telah memilih pengembang yang bisa dipercaya. Caranya? Carilah informasi apakah pengembang yang bersangkutan dapat membangun dan menyerahkan produknya (rumah) secara tepat waktu dalam proyek-proyek sebelumnya.

Kalau perlu, Anda bisa pula mengecek apakah pengembang tersebut mempunyai cacat moral atau tidak dalam memenuhi janji pada saat serah terima rumah. Hal ini penting mengingat banyaknya pengembang yang sering melakukan wanprestasi. Dalam beberapa kasus, sering juga terjadi bahwa pengembang tidak kunjung membangun rumah yang sudah dijanjikan.

2. Lihat Tema dan *Masterplan* Proyek Perumahan

Dengan simulasi komputer, Anda dapat melihat brosur yang disodorkan pihak pengembang melalui secara visual, yang dapat menggambarkan tema dan *masterplan* perumahan itu. Keduanya merupakan identitas utama dari sebuah proyek perumahan. Misalnya, kalau tema dan *masterplan*-nya adalah kota taman, maka di lokasi itu tentunya tidak akan dibangun kawasan industri.

Pembangunan kawasan industri di sebuah wilayah mungkin akan membuat wilayah tersebut menjadi semakin bising, tetapi peluang bisnisnya juga akan bertambah ketika harga properti di wilayah tersebut meningkat—khususnya untuk berniaga. Di sisi lain, kota taman mungkin menawarkan lingkungan hunian yang tenang, tetapi harga propertinya mungkin juga akan "tenang-tenang" saja. Oleh karena itu, carilah lokasi yang sesuai dengan kebutuhan Anda.

3. Bagaimana Suplai Air Bersihnya

Masalah air bersih di Jakarta dan kota besar lain telah menjadi persoalan klasik yang belum bisa diselesaikan. Hingga kini, belum ditemukan solusi terbaik untuk mengatasi masalah kebutuhan air, meskipun telah ada perusahaan-perusahaan air minum daerah (PDAM). Walaupun begitu, pasokan air bersih ke rumah warga sering sekali tersendat, bahkan air tidak keluar sama sekali. Kualitas air juga masih sering menjadi keluhan. Dalam hal ini, air sumur tampaknya merupakan solusi terbaik. Sudah gratis, tiak perlu jauh-jauh lagi.

Namun, tidak selamanya air sumur memiliki kualitas yang baik. Kini, semakin sering kita mendengar air-air sumur yang terkontaminasi air laut atau limbah industri. Kalau air seperti ini dikonsumsi selama bertahun-tahun, maka akibatnya bisa mengganggu kesehatan. Untuk itu, Anda harus menanyakan kepada pengembang, tentang bagaimana pasokan air bersih di kompleks perumahan yang dibangunnya—apakah menggunakan air sumur atau air dari PDAM. Kemudian, jangan lupa tanyakan juga kepada tetangga sebelah mengenai kualitas air minum PAM di kompleks itu.

4. Kelengkapan Fasilitas

Pada umumnya, rumah di kompleks perumahan ditawarkan "satu paket" bersamaan dengan berbagai

fasilitas umum dan fasilitas sosial seperti kolam renang, penampungan air, jaringan listrik, telepon, alat pemadam kebakaran, pengelolaan air limbah (*sewage treatment plan*), sarana ibadah, dan pusat-pusat kebugaran. Fasilitas itu ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan fungsi rumah yang lengkap dan juga sebagai gaya hidup.

Pengecekan secara saksama tentang kelengkapan fasilitas akan memberikan peluang lebih besar bagi Anda untuk memperoleh *capital gain*. Umumnya, pengembang biasanya menghindari pembangunan fasilitas secara lengkap sejak awal karena hal itu berpotensi merugikan pengembang karena mereka harus mengeluarkan biaya tinggi di awal, dan misalnya terjadi resesi maka biaya tersebut tidak bisa kembali. Fasilitas yang lengkap sejak awal membuat pembeli membayar lebih besar.

> Pengecekan secara saksama tentang kelengkapan fasilitas akan memberikan peluang lebih besar bagi Anda untuk memperoleh *capital gain*.

Pembangunan fasilitas secara bertahap akan turut meningkatkan nilai suatu properti sesuai dengan tingkat pengembangan fasilitasnya. Hal ini tentunya juga memberikan manfaat kepada pembeli pertama. Dengan kata lain, fasilitas yang belum lengkap dapat mendongkrak harga rumah. Namun, tidak bisa

dipungkiri pula bila banyak pengembang yang sering ingkar janji untuk membangun fasilitas.

5. Kualitas

Tanpa adanya lembaga standardisasi seperti di negara maju, maka unit properti bisa dibangun dengan kualitas-kualitas yang berbeda. Konon, inilah salah satu kendala yang membuat bisnis efek beragun *mortgage* (*mortgage-based securitization*) sulit berkembang di Indonesia. Kaitannya dalam hal ini, maka penting bagi calon pembeli untuk mempertimbangkan aspek kualitas, baik itu kualitas fisik rumah maupun kualitas non-fisik.

6. Lihat Apakah Pengembang Menjalankan Divisi *Management Estate (ME)*

Selain membangun fasilitas, kondisi fisik lingkungan sekitar kompleks juga dapat mempengaruhi nilai jual rumah di kemudian hari. Oleh karena itu, carilah informasi mengenai apa rencana pengembang dalam jangka panjang terhadap kawasan perumahan yang dikembangkan itu. Kantong-kantong lahan yang masih kosong harus dijaga agar tidak berkembang menjadi daerah kumuh karena proses pengembangan yang tidak teratur. Selain itu, pengembang juga harus memiliki divisi *management estate* yang baik untuk mengelola masalah-masalah rutin seperti sampah, fasilitas, dan asosiasi pemilik.

7. **Partisipasi Warga**

Meski bukan jaminan, kerja sama antarwarga dapat membuat sebuah kompleks perumahan lebih nyaman dan aman untuk dihuni. Oleh karena itu, pada umumnya pengembang sering menggalakkan partisipasi para pemukim untuk turut berperan serta dalam menangani kebutuhan lingkungan sekitar. Misalnya, pihak pengembang mendukung dibentuknya *home owner association*, seperti RT dan RW di kompleks perumahan yang nantinya akan bertugas untuk menangani masalah warga perumahan secara swadaya.

Kalau Anda sudah mengetahui kondisi lingkungan sebuah perumahan dan memutuskan untuk membeli rumah di wilayah itu, yakinkan bahwa Anda juga melihat pilihan perumahan lain yang ada di dekat kompleks tersebut. Jika Anda mencari rumah dengan bantuan pialang properti, Anda juga harus sesekali melihat sendiri rumah-rumah yang dijual oleh para pemiliknya secara langsung (tanpa perantara agen/broker properti). Siapa tahu, Anda mungkin bisa memperoleh properti yang bagus dengan harga murah.

Bab 3
Kiat Jitu Membeli Properti

Banyak orang yang beranggapan bahwa properti merupakan salah satu pilihan utama investasi terbaik. Bahkan, pada saat ekonomi sedang mengalami pasang-surut, properti tetap menjadi salah satu bidang investasi yang menguntungkan. Persoalannya, terkadang investor masih sering terjebak dalam berinvestasi. Mereka sering keliru lantaran masih cenderung mengedepankan emosi saat memilih dan menentukan sebuah properti sebagai alat investasi.

A. Tips-Tips Memilih Properti yang Menguntungkan

Sekitar 85 persen orang membeli properti lantaran dorongan emosi sehingga hasil akhirnya pun juga tidak maksimal. Lantas, bagaimana cara memilih investasi properti yang dapat memberi hasil yang maksimal? Setidaknya, ada lima unsur penting bagi calon investor dalam memilih dan menentukan investasi properti, yakni:

Pertama, calon investor harus jeli dalam melihat waktu yang tepat untuk membeli properti. Prinsipnya adalah membeli di saat harga sedang rendah dan menjual saat harga tinggi. Kalau harga tahun lalu Rp 1 miliar dan tahun ini sama, artinya secara riil harga turun, maka inilah waktunya untuk membeli.

> Sekitar 85 persen orang membeli properti lantaran dorongan emosi sehingga hasil akhirnya pun juga tidak maksimal.

Kedua, calon investor harus memilih lokasi yang tepat. Istilah properti berdasarkan lokasi, lokasi dan lokasi menurutnya sangat tepat digunakan. Lokasi pusat kota merupakan kawasan berprospek bagus dengan jaminan kenaikan terus menerus. Bisa juga memilih lokasi di mana kemungkinan harga properti di situ akan terus meningkat dengan adanya proyek pembangunan. Lokasi yang strategis dan prospektif biasanya berada di kawasan segitiga emas, yakni antara kawasan usaha perkantoran, bisnis, dan pertumbuhan ekonomi.

Ketiga, calon investor harus memperhatikan sumber pembiayaan. Di sini, investor harus bisa berpikir secara kreatif apakah dia akan memilih kas, kredit atau kas bertahap untuk membiayai investasi. Ini semua tergantung pada kemampuan investor dan juga pada keadaan.

Keempat, calon investor perlu mencermati apa saja jenis investasi yang memiliki prospek yang bagus. Jenis properti berupa kantor, kondominium, dan ritel masih sangat prospektif sebagai lahan untuk berinvestasi. Pengembalian kapitalisasi dari ketiga jenis properti ini memberikan jaminan yang lebih cepat. Tingkat pengembalian apartemen dan kondominium menempati posisi teratas dengan pengembalian berkisar 8 – 12 persen. Tingkat pengembalian sewa kantor 7 – 10 persen dan ritel seperti kios dan toko sebesar 5 – 9 persen.

> Jenis properti berupa kantor, kondominium, dan ritel masih sangat prospektif sebagai lahan untuk berinvestasi. Pengembalian kapitalisasi dari ketiga jenis properti ini memberikan jaminan yang lebih cepat.

Kelima, yang tidak kalah pentingnya, memilih pengembang yang memiliki reputasi pada bisnis properti. Bagi calon investor, penting untuk melihat kualitas pengembang agar investasi yang ditanamkan bisa menghasilkan. Ketepatan waktu, kualitas dan ketepatan sesuai kontrak harus menjadi pertimbangan utama.

Bagi Anda yang berminat melakukan transaksi properti, Anda harus memahami tahu dan mengerti mengenai harga pasaran dari sebuah properti. Pada prinsipnya, ada 3 jenis harga yang berlaku. Sebelum membeli rumah, Anda harus mempertimbangkan

ketiga harga ini adalah indikator penyaring bahwa harga rumah yang akan Anda beli itu benar-benar murah. Ketiga harga indikator tersebut adalah:

1. **Harga Pasar**

Adalah harga yang berlaku di pasaran. Biasanya harga ini terbentuk atas dorongan faktor emosional yang terkadang hanya membuat Anda tertarik secara emosional, bukan secara rasional. Contoh kasus: Ada sebuah rumah yang ditawarkan seharga 1 miliar karena rumah itu konon didesain oleh desainer ternama dan pernah dihuni oleh artis. Padahal, luas tanahnya kecil dan bangunannya juga sangat sempit. Secara ekonomis, harga rumah itu terlalu mahal, namun nilai historisnya mendorong orang untuk bisa memilikinya dengan harga berapa pun.

2. **Harga *Replacement Cost***

Adalah harga yang Anda dapatkan jika Anda membeli tanah dan bangunan secara terpisah, atau lebih mudahnya, harga ini adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli tanah dan membangun bangunan di atasnya. Misalnya, ada rumah yang dijual seharga 400 juta dengan luas tanah 200 meter dan luas bangunan 150 meter persegi. Anggap saja harga tanah di situ sekitar 1 juta/meter persegi dan harga bangunan sekitar 1,5 juta per meter persegi. Dengan demikian, harga *replacement*-nya adalah (200X1juta) +(150X1,5 juta) = 425 juta.

Nilai *Replacement Cost*	Nilai	Luas (m^2)	Total
Nilai tanah menurut pasar	Rp 1.000.000,00	200	Rp 200.000.000,00
Nilai bangunan menurut umur	Rp 1.500.000,00	150	Rp 225.000.000,00
Nilai *Replacement Cost*			Rp 425.000.000,00

Replacement Cost : Besarnya biaya jika kita membeli tanah dan membangunnya secara terpisah

3. Harga Likuidasi

Nilai Likuidasi yang akan dicairkan oleh bank biasanya berkisar antara 80% - 85% dari nilai *replacement cost,* atau 1,5 x NJOP (biasanya orang akan membeli rumah yang harganya di bawah atau sama dengan nilai likuidasi).

Replacement Cost : 0.80
Nilai NJOP : 1.50
Besarnya Nilai Likuiditas maksimal:
Rp. 67.500.000,00
Harga Properti : Rp. 100.000.000,00
Cash Back (tambahan DP): Rp. 32.500.000,00

B. Beberapa Tips dan Panduan Mudah untuk Membeli Properti

Sebelum memutuskan untuk membeli sebuah rumah, Anda harus mempertimbangkan sejumlah hal.

Salah satunya, pastikan apa tujuan dan alasan Anda untuk membeli sebuah rumah:

⇨ Apakah untuk investasi?
⇨ Apakah karena ada perubahan jumlah anggota keluarga?
⇨ Apakah karena Anda harus pindah dari tempat bekerja atau bosan membayar uang sewa sehingga memutuskan untuk membeli rumah baru?

Mengetahui alasan mengapa Anda membeli sebuah rumah akan membuat Anda mampu untuk lebih berfokus pada karakteristik rumah yang ingin Anda beli. Misalnya saja, bila Anda membeli untuk tujuan investasi, maka fokus Anda mungkin adalah untuk mengambil keuntungan dengan menjualnya kembali. Bila Anda membeli karena Anda sudah bosan membayar sewa, Anda mungkin bisa mengambil KPR, di mana salah satu syarat utama untuk mengajukan KPR adalah bahwa rumah yang hendak dibeli harus bersertifikat, tidak di gang, dan tidak berada di sebelah restoran besar.

> Mengetahui alasan mengapa Anda membeli sebuah rumah akan membuat Anda mampu untuk lebih berfokus pada karakteristik rumah yang ingin Anda beli.

Ketahui juga kebutuhan Anda. Mungkin kelihatannya mudah, namun kita terkadang sulit memisahkan antara kebutuhan dengan keinginan. Apakah yang Anda cari dari sebuah rumah? Apakah fasilitas 3 kamar tidur dan kamar mandi dalam? Halaman belakang yang luas? Kolam renang? Kamar Tidur utama di lantai dasar? Garasi untuk 5 mobil? dan sebagainya. Akan lebih mudah untuk menuruti keinginan daripada menuruti kebutuhan Namun bila Anda memang hanya mengikuti keinginan, Anda harus bisa mendapatkannya dengan harga yang seminimal mungkin.

Carilah informasi sebanyak-banyaknya, terutama bagi Anda yang baru pertama kali membeli rumah. Informasi-informasi penting seperti proses jual beli, sumber pembiayaan (KPR), memilih notaris, fasilitas umum yang ada, biaya pembersihan lingkungan dan lain sebagainya wajib Anda ketahui dan pahami. Dan, hal yang lebih penting lagi terutama adalah informasi mengenai harga rumah di pasaran. Kecuali jika Anda tidak ada masalah dengan keuangan, Anda harus rajin dan ulet mencari informasi dan melakukan perbandingan harga. Hal ini juga berfungsi untuk mengukur daya beli Anda.

Bila terpaksanya tabungan Anda masih belum cukup untuk membeli sebuah rumah, Anda tidak perlu khawatir. Saat ini, banyak lembaga-lembaga pembiayaan yang dengan senang hati mau membantu Anda dengan sistem kredit. Namun, jika Anda memilih sistem kredit, usahakan agar total semua angsuran Anda (termasuk angsuran kartu kredit dan kredit mobil)

tidak melebihi dari 30% total penghasilan Anda dalam sebulan. Atau, untuk lebih mudahnya, lihat saja berapa uang sisa yang masih bisa Anda sisihkan setiap bulannya. Sejumlah itulah uang maksimum yang bisa Anda keluarkan untuk mencicil angsuran. Jangan memaksa diri. Angsuran kredit rumah tidak harus mengubah gaya hidup Anda.

Untuk mencari tipe-tipe rumah yang sedang marak diperjual-belikan, Anda bisa menemukannya di brosur-brosur penawaran yang dikirim ke rumah Anda, papan iklan, di surat kabar dan majalah, serta iklan-iklan perumahan di televisi. Namun bila Anda hendak mencari rumah yang dijual langsung oleh pemiliknya, maka hal itu akan lebih bagus. Dengan menemui pemiliknya secara langsung, Anda bisa membicarakan masalah harga, lokasi, fasilitas, model arsitektur (dari foto rumah), luas tanah, jumlah kamar, dan lain sebagainya.

> Jika sudah menemukan rumah yang sesuai dengan kriteria, luangkan waktu Anda untuk meninjau lokasi. Periksa kondisi bangunan dan situasi lingkungan sekitar. Tinjau langsung lokasi di waktu siang hari, malam hari, saat hari kerja, dan juga hari libur.

Jika sudah menemukan rumah yang sesuai dengan kriteria, luangkan waktu Anda untuk meninjau lokasi. Periksa kondisi bangunan dan situasi lingkungan sekitar. Tinjau langsung lokasi

di waktu siang hari, malam hari, saat hari kerja, dan juga hari libur. Amati secara berkala apakah ada keramaian di dekat calon rumah Anda atau apakah banyak pedagang yang berkeliaran di lokasi tersebut pada jam-jam tertentu. Berkonsultasilah dengan pihak PPAT atau notaris yang Anda percayai. Atau, Anda juga bisa menggunakan jasa notaris bank.

C. Menghitung Modal untuk Membeli Rumah

Tempat tinggal adalah kebutuhan primer atau kebutuhan pokok bagi setiap orang. Namun, banyak orang setuju bahwa rumah bukan hanya sekadar tempat untuk tinggal atau berteduh. Lebih dari itu, rumah juga sering kali menjadi tolok ukur dari kemapanan ekonomi seseorang. Sejak dahulu, rumah dan properti lainnya merupakan salah satu bentuk investasi konvensional yang dapat diandalkan untuk menangkal laju inflasi. Bahkan, menanamkan uang di bisnis properti oleh sebagian orang dirasa jauh lebih aman ketimbang di portfolio.

Namun demikian, berbisnis di bidang properti memang susah-susah gampang. Untuk bisa sukses, ada beberapa hal yang sangat penting untuk diperhatikan oleh Anda yang tertarik untuk berinvestasi di bidang properti ataupun berniat untuk membeli properti.

1. Modal Awal

Diperlukan dana yang besar untuk membeli properti seperti tanah, rumah, ruko, kios dan apar-

temen. Karenanya, usahakan setidaknya Anda memiliki dana untuk membayar uang muka untuk membeli properti. Target minimal yang harus dimiliki adalah sebesar *total down payment* (TDP), yaitu 20 – 30% dari harga properti. Jika memiliki kocek tebal, membeli dengan tunai (*hard cash*) atau tunai bertahap juga dianjurkan asalkan hal itu tidak mengganggu *cashflow* keuangan Anda.

2. Adanya Alternatif Pembiayaan

Menunggu hingga dana terkumpul 100% sering kali tidak bertepatan dengan datangnya peluang yang bagus untuk berinvestasi di bidang properti. Mayoritas orang membeli properti dengan memanfaatkan pendanaan dari pihak ketiga, baik di Indonesia atau di Amerika Serikat. Berapa pun besarnya, pastikan Anda mampu membayar cicilan kredit bulanan (Ingat, maksimal 30% dari pendapatan bulanan).

Pertimbangkan jika ada peluang untuk mendapatkan pendapatan sewa dari properti yang telah dibeli—pemasukan ini tentunya bisa mengurangi beban cicilan. Pertimbangan lain adalah Anda harus memahami dengan baik skema kredit, tingkat suku bunga, sistem bunga tetap atau mengambang, besar cicilan serta *tenor* yang tersedia dari bank pemberi kredit. Semuanya itu akan memberi Anda kemudahan untuk mengatur arus uang Anda sesuai dengan tujuan investasi

3. Bersifat Jangka Panjang

Mulai dari saat transaksi pembelian properti hingga Anda berhasil menjualnya kembali, umumnya membutuhkan waktu yang cukup lama. Jadi, Anda sebaiknya jangan menggunakan dana yang mungkin akan Anda butuhkan dalam 1 – 3 tahun ke depan untuk membeli properti. Biasanya, naik-turun harga rumah mempunyai siklus lima tahunan, bahkan kadang lebih cepat.

4. Jenis Properti

Membeli tanah, rumah, apartemen atau tempat kos, apalagi ruang kantor, tentulah memiliki pertimbangannya masing-masing. Antara membeli rumah baru dengan rumah *second* pun juga harus dipikirkan dengan baik prospek investasinya, optimalisasi lahan dan ruangan yang ada, keadaan lingkungan sekitarnya, dan biaya ekstra untuk renovasi yang perlu dikeluarkan. Anda harus cermat dalam memahami karakter dan kebutuhan pasar seiring dengan tren yang berlaku agar Anda tidak salah pilih. Maksud hati ingin harganya naik, salah-salah harganya malah turun karena Anda kurang jeli dalam mengambil pilihan. Bukti kepemilikan atas rumah *second* juga merupakan masalah penting, jadi pastikan surat-surat rumahnya benar dan sesuai dengan hukum serta perundang-undangan yang berlaku.

5. **Lokasi**

Lokasi, lokasi, dan lokasi adalah kata kunci yang sangat menentukan sukses atau tidaknya Anda dalam bisnis properti. Jika pemilihan lokasi tepat, maka keuntungan yang tinggi sudah menanti di depan mata. Oleh karena itu, sebelum Anda membeli rumah, tentukan dahulu target pasar yang hendak dibidik. Untuk lebih jelasnya, baca kembali keterangan di bab sebelumnya.

> Lokasi, lokasi, dan lokasi adalah kata kunci yang sangat menentukan sukses atau tidaknya Anda dalam bisnis properti. Jika pemilihan lokasi tepat, maka keuntungan yang tinggi sudah menanti di depan mata.

6. **Harga**

Hati-hati, jangan sampai Anda terjebak dalam harga semu. Salah satu cara yang dipakai menciptakan harga semu adalah dengan melakukan propaganda melalui metode marketing atau iklan yang menginformasikan bahwa harga properti itu akan naik per periode tertentu. Padahal, jika dicek ke pialang properti, harga di pasar sekunder masih lebih murah dari harga yang disebut-sebut oleh pihak pengembang. Bisa jadi, hal itu merupakan ulah para spekulan properti yang memiliki dana besar, dengan tujuan untuk mendorong agar harga properti cepat naik sehingga mereka dapat segera menjualnya kembali. Padahal, yang menentukan harga sebuah properti adalah minat dan kebutuhan konsumen atas properti tersebut.

7. **Risiko-Risiko**

Salah satu keuntungan berinvestasi di bidang properti adalah harga properti tidak akan terpengaruh oleh naik atau turunnya nilai mata uang. Itulah sebabnya properti sering dipandang sebagai produk anti-inflasi. Asalkan lokasi properti sesuai dengan karakter dan kebutuhan pasar, harganya secara perlahan tapi pasti akan terus merangkak naik. Rata-rata, tingkat keuntungan bisnis investasi rumah di Indonesia berkisar antara 10% - 25%. Risiko terburuk dari investasi ini adalah tidak adanya kenaikan harga, bahkan terjadi penurunan harga properti yang dibeli (karena *oversupply* atau macetnya proyek pengembang, misalnya) dan sulitnya mencari pembeli menyebabkan uang ditanamkan belum tentu kembali. Pialang properti bisa menjadi narasumber mengenai seberapa tinggi kebutuhan orang membeli properti di suatu daerah tertentu. Jangan sampai Anda terjebak, bisa beli tapi tidak bisa menjualnya kembali.

D. Membeli Rumah yang Hemat

1. **Hitung Kemampuan Finansial Anda**

Cara untuk menghitung kemampuan finansial Anda yakni:

a. **Hitung *Credit Power* (kemampuan mencicil) Anda**

Sederhananya, misalkan saja rumah itu akan dibeli lewat sistem KPR, baik itu membeli rumah baru dari

pihak pengembang ataupun rumah *second*. Cicilan biasanya sebesar 1/3 gaji, walau di beberapa bank bisa mencapai 50%. Berikut ini contoh hitungan dengan bunga 15% dan jangka waktu 15 tahun:
100 juta, cicilan 1,3 juta/bulan, *income* 4 juta.
150 juta, cicilan 1,9 juta/bulan, *income* 6 juta.
200 juta, cicilan 2,6 juta/bulan, *income* 8 juta.

b. Hitung *Buying Power* (Kemampuan Membeli Rumah) Anda

Bank umumnya hanya akan mendanai maksimal 80% dari harga rumah, sehingga kita harus mencari 20% sisanya. Ambil contoh kasus di atas, di mana *buying power* kita adalah 80 juta. Uang 80 juta adalah 80%-nya sehingga harga rumah maksimal yang bisa kita dapatkan adalah di kisaran 100 juta, yang berarti dengan DP atau uang muka sebesar 20 juta.

Anda harus mengingat rumus berikut ini, *buying power* = DP + administrasi. Dalam kasus di atas. Maka *first payment*-nya adalah 20 juta + 5 juta (5% dari harga rumah biasanya untuk keperluan administrasi). Sehingga total dana yang harus disiapkan adalah 25 juta.

2. Saatnya Mencari Rumah Idaman

Setelah menentukan di mana posisi finansial Anda, barulah Anda bisa mulai mencari rumah yang cocok untuk. Dalam hal ini, ada beberapa pilihan yang bisa Anda ambil, antara lain:

a. Membeli Rumah Baru

Membeli rumah baru dari pihak pengembang atau *developer* hitungannya lebih mudah, jauh lebh praktis karena kita tinggal menempati saja, namun masalahnya pilihan sering kali sangat terbatas. Waktu untuk menunggu hingga rumah selesai pun cukup lama, beberapa perumahan besar bahkan memasang tenggang waktu penyelesaian proyek hingga 2 tahunan. Ini pun belum menjamin kita punya tetangga karena sering kali kita adalah pembeli pertama di perumahan itu.

b. Rumah *Second*

Membeli rumah *second* sebenarnya bisa menjadi pilihan yang sangat menarik. Selain lokasinya yang lebih dekat, dengan membeli rumah *second* maka itu berarti kita juga "membeli" masyarakat dan lingkungan di sekitarnya. Kelebihan yang lain, rumah ini bisa langsung ditempati. Namun, untuk bisa mendapatkan rumah *second* yang berkualitas, dituntut kejelian dalam memilih properti serta masalah harga. Akan lebih baik lagi jika Anda memiliki jaringan koneksi yang luas di sekitar rumah itu.

Membeli rumah baru dari pihak pengembang atau *developer* hitungannya lebih mudah, jauh lebh praktis karena kita tinggal menempati saja, namun masalahnya pilihan sering kali sangat terbatas.

3. Mempersiapkan Dana Tunai

Anda sebaiknya juga menyediakan sejumlah dana tunai untuk mengantisipasi munculnya biaya-biaya pembelian rumah yang tak terduga, antara lain sebagai uang tanda jadi atau *booking fee*, uang muka, uang mengurus akta jual beli, biaya untuk balik nama sertifikat, dan biaya jasa notaris dan lain sebagainya.

4. Mencari Sumber Dana atau Sumber Pembiayaan

Membeli rumah bisa dilakukan dengan 2 cara, yaitu secara tunai dan kredit atau kombinasi dari keduanya. Jika Anda ingin membeli rumah secara tunai, Anda dapat menyiapkan dananya dengan beberapa cara, seperti menabung secara rutin atau berinvestasi. Dengan demikian, akumulasi dana hasil menabung atau hasil keuntungan investasi itu bisa digunakan untuk membeli rumah.

Keuntungannya membeli rumah secara tunai, Anda tidak perlu bergantung dari pihak lain dan, yang paling menyenangkan, Anda bebas dari kewajiban membayar cicilan bulanan. Hanya saja, mungkin akan memerlukan waktu yang cukup lama untuk bisa mencapai sejumlah dana yang Anda perlukan untuk bisa membeli rumah.

Mengingat mahalnya harga rumah saat ini, beberapa dari Anda mungkin akan kesulitan dalam menyediakan dana tunai pembelian rumah. Namun,

Anda tetap bisa membeli rumah dengan cara mengajukan kredit ke bank. Pada umumnya, dana kredit yang bisa diberikan oleh bank maksimal sebesar 70 % - 80% dari harga rumah yang akan dibeli, sisanya harus dibiayai sendiri dan bisa dianggap sebagai uang muka rumah.

Periksalah apakah Anda masih memiliki kewajiban-kewajiban pada pihak lain atau utang yang belum dibayar sebelum mengajukan kredit ke bank. Bank memiliki sistem analisis sendiri dan juga sumber informasi yang dapat dipercaya untuk mengetahui gambaran atau kondisi keuangan Anda. Karena itu sebelum mengajukan kredit ke bank, periksalah kembali utang-utang Anda, termasuk semua cicilan kartu kredit, cicilan motor, cicilan mobil dan lain- lain.

> Periksalah apakah Anda masih memiliki kewajiban-kewajiban pada pihak lain atau utang yang belum dibayar sebelum mengajukan kredit ke bank.

5. Tentukan Sejauh Mana Kemampuan Anda dalam Membeli

Anda yang paling tahu seberapa besar kesanggupan Anda. Kuncinya adalah membeli rumah yang berkualitas, yang seharusnya dapat membuat hidup Anda menjadi lebih sejahtera. Jangan sampai pembelian rumah ini malah membuat Anda mengalami penurunan

standar hidup serta kacau balaunya kehidupan keuangan Anda di masa depan.

Sejumlah dana tunai memang sebaiknya tersedia dalam proses pembelian rumah, walaupun Anda membelinya secara kredit. Sebab, pada umumnya, transaksi pembelian rumah dengan sistem kredit biasanya didahului dengan pembayaran uang muka rumah. Pada tahap ini, pihak penjual akan meminta uang muka dari Anda, yang besarnya bervariasi—biasanya paling banyak sebesar 30% saja dari harga rumah.

6. Memutuskan Rumah yang Hendak Dibeli

Sebelum Anda mulai melihat-lihat rumah yang ingin dibeli, sebaiknya Anda membuat daftar prioritas mengenai apa-apa yang diharapkan dari rumah yang akan dibeli itu. Hal-hal yang bisa dipikirkan seperti jumlah kamar tidur, kamar mandi, kondisi halaman, garasi, kondisi atap, kondisi dinding, dan lain-lain. Kemudian, buat juga daftar fasilitas-fasilitas umum yang nanti mungkin Anda butuhkan, seperti PAM, listrik, jalan umum, kebersihan, rumah ibadah, sekolah, pasar dan lain-lain. Tambah lagi daftar tersebut dengan sejumlah persyaratan lainnya seperti bebas banjir, sertifikat rumah yang lengkap dan tidak sedang berada dalam sengketa apa pun.

E. Apa Saja yang Harus Diperhatikan Ketika Hendak Membeli Properti

Berikut ini beberapa hal yang harus diperhatikan ketika Anda hendak membeli sebuah rumah, baik Anda berposisi sebagai seorang penjual ataupun pembeli rumah.

1. Legalitas

Tentunya Anda tidak mau berurusan dengan hukum begitu Anda memutuskan untuk membeli sebuah properti. Untuk itu, ada sejumlah syarat yang perlu Anda persiapkan.

a. Aspek-aspek legalitas dari objek properti itu sendiri. Aspek-aspek ini mencakup SHM, SHGB, Akta Jual Beli, Girik, dan HPL. Tiap surat-surat tersebut pastinya memiliki nilai penting yang tersendiri di mata hukum.

b. Legalitas penjual juga harus dipertimbangkan dengan baik. Perhatikan dengan saksama apakah orang yang menjual properti tersebut adalah orang yang memang berhak untuk menjualnya. Anda harus mengecek dan memastikan apakah penjual tersebut benar-benar pemilik properti yang sah. Jika dia tidak bisa menunjukkan sertifikat rumah, surat kuasa untuk menjual, atau surat waris, lebih baik Anda mundur.

c. Legalitas pemindahan hak atas properti. Hal ini juga menuntut Anda untuk berhati-hati dalam mengambil keputusan ketika hendak membeli properti. Pastikan dengan jelas apakah tanah atau bangunan tersebut termasuk benda:
   - ⇨ Jual beli
   - ⇨ Waris
   - ⇨ Hibah
   - ⇨ Tukar menukar
   - ⇨ Hak garap atau hak pakai

d. Jangan lupa untuk melakukan pengecekan-pengecekan tambahan mengenai riwayat tanah dan bangunan itu di dalam catatan kantor kelurahan setempat, dalam catatan di pengadilan negeri (apakah pernah ada tuntutan terhadap bangunan atau tanah tersebut), di BPN, dan juga dalam dokumen-dokumen pelengkap lainnya (salinan PBB, surat keterangan tidak dalam sengketa, rencana tata kota, rekening listrik, rekening telepon, rekening air, dan IMB).

2. **Harga Beli atau Jual di Pasar Sekunder**

Ada beberapa langkah untuk mencari informasi tentang harga beli atau jual sebuah properti, berikut beberapa langkah atau metode yang sering digunakan:

a. **NJOP**

Anda bisa melihat bukti PBB yang dilampir-

kan. Dengan melihat angkanya—meskipun data yang terlampir kadang kurang valid—tapi, paling tidak, Anda sudah memiliki informasi sebagai bahan perbandingan.

b. **Harga Sewa**

Dengan melihat harga sewa sebuah properti, Anda bisa memperkirakan berapa harga jual properti tersebut. Anda juga bisa mencari informasi tentang berapa harga sewa properti-properti lain yang ada di sekitarnya. Dengan demikian, Anda bisa memutuskan berapa rentang harga yang wajar untuk membeli atau menjual suatu properti.

F. Tips Tawar Menawar Harga Rumah

Bangunan baru seperti rumah, flat, atau apartemen bisanya ditawarkan dengan harga yang sudah pas dari pihak pengembang. Untuk rumah *second,* biasanya masih terbuka ruang untuk melakukan tawar-menawar harga. Ada sebuah seni dan trik tersendiri yang sering diterapkan saat menjual-membeli barang, yakni seni tawar-menawar harga. Bagi pembeli, kemampuan tawar-menawar sangat penting untuk mendapatkan harga yang tidak terlalu tinggi atau di bawah harga pasar. Sedangkan bagi penjual, kemampuan tawar-menawar harga juga sangat penting agar tetap bisa mendapatkan keuntungan.

Trik tawar-menawar juga berlaku untuk semua jenis barang, termasuk rumah, apartemen, atau unit-unit properti yang lain. Model tawar-menawar ini sering dilakukan dalam jual-beli bangunan *second*, yakni untuk bangunan yang sudah pernah dihuni sebelumnya. Sedangkan untuk rumah atau apartemen baru, pengembang atau pemilik biasanya sudah mematok harga tersendiri. Dalam hal ini, pembeli biasanya juga tidak bisa melakukan penawaran.

1. Ketahui Harga di Pasaran

Sebelum memutuskan untuk membeli unit rumah atau apartemen, pastikan dulu Anda cocok dengan harga yang ditawarkan pemilik atau pengembang. Di sinilah pentingnya proses tawar-menawar harga. Ada beberapa informasi yang sebaiknya Anda ketahui sebelum mengajukan penawaran:

a. Harga rumah yang ditawarkan penjual apakah sama dengan yang ditawarkan untuk rumah lain dengan kondisi yang sama di wilayah tersebut.
b. Kondisi rumah, apakah perlu perbaikan tambahan atau tidak.
c. Sudah berapa lama rumah tersebut ditawarkan untuk dijual.

Jika sudah ditawarkan selama beberapa waktu, si penjual mungkin akan semakin ingin menjual

rumahnya sehingga mungkin Anda bisa mendapatkan harga yang lumayan. Tanyakanlah kepada tetangga di sekitar rumah mengenai berapa pasaran harga rumah-rumah di kawasan tersebut. Melalui mereka, Anda mungkin bisa mengetahui diketahui alasan mengapa rumah tersebut mau dijual. Dari informasi-informasi tersebut, Anda akan mendapatkan harga beli yang terbaik untuk rumah tersebut. Ini penting agar Anda memiliki gambaran tentang respons calon pembeli lainnya terhadap unit tersebut.

2. Carilah Informasi tentang Harga Rumah atau Apartemen yang Ditawarkan

Anda harus mencari tahu apakah sama dengan unit yang lain dengan kondisi yang sama dan di wilayah yang sama. Informasi ini berguna sebagai latar belakang bagi Anda untuk melakukan penawaran harga. Jika penjual sudah menawarkan rumah itu sejak lama, biasanya yang bersangkutan menginginkan agar rumah atau apartemen miliknya bisa segera laku terjual. Pada posisi tersebut, selaku pembeli, Anda bisa lebih menekan supaya harga bisa turun lagi.

> Sebelum memutuskan untuk membeli unit rumah atau apartemen, pastikan dulu Anda cocok dengan harga yang ditawarkan pemilik atau pengembang. Di sinilah pentingnya proses tawar-menawar harga.

Informasi tentang alasan pemilik menjual rumah atau apartemen miliknya juga perlu Anda dapatkan. Informasi ini bisa didapat dari tetangga sekitar. Misalnya, cari tahu apakah si pemilik hendak menjual unit rumahnya itu karena alasan yang sangat mendesak, ataukah hanya sekadar untuk mendapat selisih keuntungan dengan berinvestasi dalam bentuk unit properti.

Setelah mendapatkan informasi-informasi tersebut, Anda akan mendapat gambaran tentang harga standar untuk rumah atau unit apartemen yang akan Anda beli di suatu wilayah. Berbekal itu, lakukan penawaran harga kepada si pemilik. Jika dia menawarkan harga yang berada di atas harga pasaran, tawar harga itu sehingga mendekati atau bahkan sesuai dengan harga pasaran yang berlaku di wilayah tersebut. Tawar-menawar ternyata juga membutuhkan kejelian sekaligus kemampuan bernegosiasi.

G. Kapan Saatnya Membeli Rumah?

Semakin mahalnya harga tanah atau rumah di lokasi yang baik sering memaksa kita untuk berpikir ekstra keras guna membeli rumah idaman. Ada beberapa hal yang harus Anda perhatikan sebelum memutuskan untuk membeli rumah. Secara teori, memang sangat mudah untuk mengatakan bahwa seharusnya Anda membeli rumah di saat harga sedang turun atau sudah mencapai harga terendah. Tapi, hal

yang menjadi persoalan justru adalah untuk menentukan kapan rumah mencapai harga terendah. Dan, hal itu adalah sebuah pekerjaan yang sangat kompleks.

Sejarah telah menunjukkan bahwa investasi di bidang properti sangat baik untuk jangka waktu yang panjang, apalagi di saat perekonomian sedang bagus harga properti bisa melambung tinggi. Akan tetapi, sebaliknya harga properti juga bisa jatuh di saat perekonomian sedang merosot. Pengertian mendasar atas terjadinya kenaikan atau penurunan harga properti secara umum didasari oleh beberapa faktor:

> Sejarah telah menunjukkan bahwa investasi di bidang properti sangat baik untuk jangka waktu yang panjang, apalagi di saat perekonomian sedang bagus harga properti bisa melambung tinggi.

- ⇨ Kenaikan tingkat populasi
- ⇨ Pertumbuhan ekonomi
- ⇨ Kenaikan penghasilan per kapita/per keluarga
- ⇨ Tingkat suku bunga.

Tren kenaikan harga properti akan sangat dipengaruhi oleh kenaikan angka pertumbuhan penduduk di sebuah negara atau wilayah. Di negara dengan kenaikan angka populasi yang sangat tinggi, maka angka pertambahan keluarga di masa depan juga turut naik. Semakin banyaknya keluarga baru yang muncul

ini pada akhirnya mengakibatkan meningkatnya permintaan akan tanah atau rumah. Apabila tanah atau rumah yang tersedia tidak dapat memenuhi semua permintaan, maka yang terjadi adalah kenaikan harga properti.

Sebaliknya, apabila tingkat pertumbuhan penduduk sebuah negara menurun, yang mengakibatkan berlebihnya jumlah tanah dan rumah yang ditawarkan daripada yang bisa diserap oleh masyarakat, maka harga properti pun akan menurun. Tentu saja, selain angka pertumbuhan atau tingkat populasi masih ada aspek-aspek lain yang harus diperhitungkan, termasuk persediaan dana yang dimiliki masyarakat.

Kondisi tersebut bisa saja berubah. Faktor pertumbuhan ekonomi sebuah negara juga ikut mempengaruhi pergerakan harga properti. Apabila perekonomian tumbuh dengan baik dan tingkat pengangguran juga menurun, banyak anggota masyarakat mampu membeli rumah sehingga pasar properti akan tumbuh dengan pesat. Sebaliknya, bila perekonomian menurun (masa resesi) dan pekerjaan sangat sulit diperoleh, masyarakat akan menunda membeli rumah sehingga tren harga perumahan akan menurun.

Harga properti cenderung akan naik di saat pendapatan per kapita penduduk juga naik. Hal ini terjadi dalam sebuah perekonomian yang maju pesat, di mana lapangan pekerjaan yang tersedia cukup

banyak, di mana semakin banyak pasangan suami-istri yang bekerja. Karena kecenderungan saat ini di mana para pembeli rumah banyak mengambil kredit kepemilikan rumah, maka peningkatan permintaan rumah akan sangat mempengaruhi perkembangan tingkat suku bunga. Semakin tinggi tingkat suku bunga yang ditawarkan, semakin tinggi besaran dana yang harus Anda bayarkan untuk kredit tersebut setiap bulannya dan semakin sidikit kemampuan masyarakat untuk membeli rumah pada saat itu. Untuk alasan ini lah, harga properti cenderung akan turun di saat tingkat suku bunga meningkat—demikian juga sebaliknya.

H. Beberapa Hal yang Perlu Diketahui saat Membeli Properti

Proses transaksi jual beli properti belum tentu sama persis dengan proses transaksi produk-produk lainnya. Karena sebagian besar penjualan properti dilakukan di pasar primer, pembeli tidak bisa langsung dapat memiliki properti rumah yang dibelinya. Pihak pengembang akan membangunnya terlebih dahulu sampai selesai dan rumah baru bisa diserahkan setelah 100% proses pembangunan rampung. Sekarang, mari kita bahas mengenai bagaimana urutan kerja atau proses penjualan properti bila dilihat dari kacamata seorang developer properti.

1. *Booking Fee* atau Tanda Jadi

Setelah meluncurkan produk propertinya, tahapan awal penjualan adalah melakukan *dealing* dan *closing* dengan konsumen. Konsumen biasanya diwajibkan membayar sejumlah uang yang dianggap sebagai *booking fee* atau tanda jadi sebagai sebuah bentuk pengikatan atas produk yang akan dibeli konsumen. *Booking fee* bisa mengurangi harga jual atau bisa pula dihitung sebagai biaya di luar harga jual. Uang tanda jadi atau *booking fee* ini akan hangus atau bisa pula dikembalikan separuhnya manakala kita membatalkan transaksi. Ada baiknya tanyakan/baca terlebih dahulu ketentuannya.

2. Konsultasi Desain Arsitektural

Konsultasi mengenai desain rumah dilakukan setelah konsumen memilih kapling. Di tahap inilah konsumen bisa mengusulkan perubahan konsep desain awal bangunan rumah yang mungkin tidak ia setujui. Tidak semua *developer* menawarkan tahap konsultasi ini, atau mungkin sedikit memperbolehkan namun dengan beberapa syarat tertentu atas pertimbangan dengan estetika kawasan. Perubahan desain ini juga bisa menjadikan harga jual semakin tinggi karena penambahan ukuran bangunan atau penambahan material tertentu.

3. Proses KPR

Apabila konsumen membeli dengan menggunakan sistem Kredit Pemilikan Rumah (KPR), maka developer harus membantu proses pengurusan KPR itu. Proses itu terdiri dari pengumpulan syarat-syarat KPR, proses penilaian agunan maupun perhitungan analisis kelayakan konsumen dalam membayar angsuran KPR, sampai dengan munculnya persetujuan KPR dari bank. Ada baiknya juga bila konsumen sudah mengetahui persyaratan dan perhitungan simulasi KPR.

Perubahan desain ini juga bisa menjadikan harga jual semakin tinggi karena penambahan ukuran bangunan atau penambahan material tertentu.

Akan sangat berguna bagi konsumen bila ia dapat mengukur dan mengetahui besarnya bunga serta angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya. Namun demikian, pihak developer sebaiknya mengawal seluruh proses KPR ini. Hal ini karena proses ini sangat erat kaitannya dengan kepastian pembayaran, pembangunan rumah, dan serah terima rumah. Proses KPR rata-rata memakan waktu selama 2 minggu.

4. Perjanjian Awal Jual-Beli

Perjanjian awal merupakan bentuk ikatan yang lebih kuat karena uang muka biasanya sudah mulai

dibayarkan, desain rumah sudah disepakati, dan—sebaiknya—didukung dengan persetujuan KPR, kecuali apabila konsumen memilih membeli dengan metode tunai, baik tunai keras maupuan tunai bertahap. Mengapa? Karena persetujuan KPR akan memberikan kepastian pembayaran dan mengamankan konsumen dari kemungkinan gagal bayar apabila KPR tidak disetujui.

5. Uang Muka

Setelah konsumen memilih kapling dan membayar uang tanda jadi, bagian keuangan developer akan menagihkan sejumlah uang muka yang telah disepakati sebelumnya. Uang muka yang biasa diminta oleh pihak bank adalah sebesar 20% dan dapat diangsur dalam jangka waktu tertentu, namun harus lunas sebelum serah terima rumah.

Nilai 20% ini bisa berubah-ubah sesuai dengan kondisi perekonomian makro Indonesia. Contoh kasus, sebelum krisis global menerpa, bank bersedia menerima uang muka hanya sebesar 10% bahkan ada yang sampai 0%, namun setelah krisis global menerpa, uang muka yang disyaratkan minimal sebesar 20%, bahkan ada bank yang mensyaratkan uang muka sebesar 30%.

Beberapa developer meminta uang muka dibayarkan 2 minggu setelah Tanda Jadi, tetapi saya menyarankan agar uang muka ditagihkan/dibayarkan setelah

persetujuan KPR diperoleh. Mengapa? Karena apabila KPR sudah disetujui, maka kepastian persentase dan nilai uang muka serta dapat dijadwalkan kapan pembayarannya. Konsumen pun tidak akan mengalami kerugian yang banyak akibat potongan biaya akibat pembatalan pembelian apabila KPR tidak disetujui atau nilai persetujuan KPR di bawah nilai yang dimohonkan. Itulah mengapa juga saya tempatkan sub judul uang muka setelah sub judul perjanjian awal jual beli.

6. Pembangunan

Setelah perjanjian disetujui, notabene uang muka sudah masuk dan persetujuan KPR disetujui, maka proses pembangunan rumah harus sudah mulai dilaksanakan. Untuk bangunan dengan luas di bawah 75 m^2, masa pembangunan biasanya selama 6 bulan bahkan kurang. Untuk bangunan dengan luas lebih dari 75 m^2 , proses pengerjaan bisa menghabiskan waktu selama lebih dari 6 bulan.

7. Serah Terima

Setelah proses pembangunan dipastikan selesai 100%, pihak kontraktor dapat menyerahkan rumah kepada pihak *developer* untuk selanjutnya diserah-terimakan kepada konsumen secepatnya. Periode penyerahan ini juga sering dibatasi oleh masa retensi yang umumnya berlangsung selama 3 bulan setelah serah terima rumah.

8. Akad Jual Beli

Akad jual beli (AJB) adalah peralihan hak hukum atas tanah dan bangunan dari pihak pertama ke pihak kedua. Proses ini dapat dilakukan oleh notaris atau pejabat pembuat akta tanah lainnya. Dalam hal ini, sertifikat yang dahulunya atas nama penjual atau pihak *developer* akan beralih dan diatasnamakan ke pihak konsumen. AJB ini juga mengindikasikan adanya kewajiban pembayaran pajak. AJB dapat dilakukan sebelum serah terima rumah apabila skema pembayaran melalui KPR dengan KPR inden. Perbedaan antara KPR inden dengan KPR biasa adalah pencairan KPR dapat dilakukan secara bertahap sebelum bangunan mulai dimulai.

Dengan dilakukannya peralihan hak atas tanah dan bangunan, maka secara akuntansi, penjualan sudah dapat diakui dalam catatan rugi laba. Selama proses ini belum dijalankan, maka penerimaan uang muka dicatat dalam posisi utang sebagai titipan uang muka (dalam kolom sebelah kanan di laporan neraca) dengan akun lawan Kas. Sementara, biaya pembangunan dicatat sebagai aset dan dianggap sebagai barang (baca : rumah) dalam proses (*work in process*) dengan akun lawan utang konstruksi atau sebagai persediaan rumah apabila pembangunan sudah 100% selesai dengan akun lawan barang (baca: rumah) dalam proses.

9. Pencairan KPR

Setelah dilakukan AJB dan dibayarkan pajak-pajaknya, dengan dasar tersebut, maka proses pencairan KPR sudah bisa dilakukan. Tentu saja dalam proses pencairan KPR ini, konsumen akan diikat dalam perikatan kredit oleh bank pemberi KPR di hadapan notaris perikatan kredit yang ditunjuk oleh pihak bank.

> Akad jual beli (AJB) adalah peralihan hak hukum atas tanah dan bangunan dari pihak pertama ke pihak kedua.

Seperti yang sudah saya jelaskan dalam sub judul akad jual beli. Pencairan KPR tidak harus menunggu bangunan 100% jadi. Dengan KPR inden, pihak developer diuntungkan karena dapat mencairkan sebagian dari nilai KPR. Demikian penjelasan tentang urutan kerja proses penjualan.

I. Prosedur dan Syarat Sah Jual Beli Tanah

1. Syarat-Syarat Pembelian Tanah

Jual beli hak atas tanah merupakan proses peralihan hak yang sudah ada sejak zaman dahulu. Jual beli ini didasarkan pada hukum adat, dan biasanya harus memenuhi syarat-syarat yakni: **Terang, Tunai dan Rill**. *Terang* artinya di lakukan di hadapan pejabat umum yang berwenang, *Tunai* artinya dibayarkan secara tunai, dan *rill* artinya jual beli dilakukan secara

nyata. Jadi, apabila harga belum lunas, maka proses jual beli sebagaimana dimaksud belum dapat dilakukan. Dewasa ini, yang diberi wewenang untuk melaksanakan jual beli adalah Pejabat Pembuat Akta Tanah (PPAT) yang terdiri dari:

a. **PPAT Sementara**, yakni camat yang oleh karena jabatannya dapat melaksanakan tugas PPAT untuk membuat akta jual beli tanah. Camat di sini diangkat sebagai PPAT untuk daerah terpencil atau daerah-daerah yang belum memiliki jumlah PPAT yang memadai.
b. **PPAT**, yakni Pejabat Umum yang diangkat oleh kepala Badan Pertanahan Nasional yang mempunyai kewenangan membuat akta jual beli yang bertugas untuk wilayah kerja tertentu.

2. Persyaratan Akta Jual Beli (AJB)

Adapun prosedur jual beli tanah yang harus ditempuh dalam pelaksanaan jual beli tanah dan bangunan adalah sebagai berikut: Bilamana sudah tercapai kesepakatan mengenai harga tanah, termasuk di dalamnya cara pembayaran dan siapa yang menanggung biaya pembuatan Akta Jual Beli (AJB) antara pihak penjual dan pembeli, maka para pihak harus datang ke kantor PPAT untuk membuat akta jual beli tanah. Hal-hal yang diperlukan dalam membuat Akta Jual Beli tanah di kantor PPAT adalah sebagai berikut:

Bilamana sudah tercapai kesepakatan mengenai harga tanah, termasuk di dalamnya cara pembayaran dan siapa yang menanggung biaya pembuatan Akta Jual Beli (AJB) antara pihak penjual dan pembeli, maka para pihak harus datang ke kantor PPAT untuk membuat akta jual beli tanah.

a. Syarat-Syarat yang Harus Dibawa Penjual

- ⇨ Sertifikat asli hak atas tanah yang akan dijual
- ⇨ Kartu Tanda Penduduk
- ⇨ Bukti Pembayaran Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) selama sepuluh tahun terakhir
- ⇨ Surat persetujuan suami istri serta kartu keluarga bagi yang telah berkeluarga.

b. Syarat-Syarat yang Harus Dibawa oleh Calon Pembeli

- ⇨ Kartu Tanda Penduduk
- ⇨ Kartu Keluarga
- ⇨ Proses pembuatan AJB di Kantor PPAT

c. Persiapan Pembuatan AJB

Sebelum dilakukan proses jual beli, harus dilakukan pemeriksaan terhadap keaslian dari sertifikat yang dimaksud di Kantor Pertanahan untuk mengetahui status sertifikat itu saat ini. Hal ini penting untuk mengetahui apakah sebuah tanah

sedang dijaminkan kepada pihak lain atau sedang dalam sengketa kepemilikan, dan terhadap keterangan sengketa atau tidak, maka harus disertai surat pernyataan tidak sengketa atas tanah tersebut;

Terkait status tanah dalam keadaan sengketa, maka PPAT akan menolak pembuatan AJB atas tanah tersebut. Calon pembeli dapat membuat pernyataan bahwa dengan membeli tanah tersebut, maka ia tidak lantas menjadi pemegang hak atas tanah yang melebihi ketentuan batas luas maksimum. Penjual diharuskan membayar Pajak Penghasilan (Pph) sedangkan pembeli diharuskan membayar bea perolehan hak atas tanah dan anggunan (BPHTB) dengan ketentuan berikut ini:
Pajak Penjual (Pph) = NJOP/harga jual X 5 %
Pajak Pembeli (BPHTB) = {NJOP/harga jual - nilai tidak kena pajak} X 5%.

4. Persyaratan Pembuatan Akta Jual Beli

a. Pembuatan akta harus dihadiri oleh sekurang-kurangnya dua orang saksi.
b. Pembuatan akta harus dihadiri oleh penjual dan calon pembeli atau orang yang diberi kuasa dengan surat kuasa tertulis.
c. PPAT akan membacakan serta menjelaskan mengenai isi dan maksud pembuatan akta, dan bila isi akta disetujui maka oleh penjual dan

calon pembeli akta tersebut akan ditandatangani oleh para pihak yang berwenang, termasuk saksi dan pejabat pembuat akta tanah sendiri;
d. Akta dibuat dua lembar asli, satu disimpan oleh di kantor PPAT dan lembar lainnya akan disampaikan kepada kantor pertanahan setempat untuk keperluan balik nama atas tanah, sedangkan salinannya akan diberikan kepada masing-masing pihak.

5. Setelah Pembuatan Akta Jual Beli

Setelah Akta Jual Beli selesai dibuat, PPAT menyerahkan berkas tersebut ke kantor pertanahan untuk balik nama sertifikat. Penyerahan akta harus dilakukan selambat-lambatnya 7 (tujuh) hari kerja sejak ditandatangani, bersama dengan berkas-berkas yang harus diserahkan (antara lain surat permohonan balik nama yang telah ditandatangani pembeli, Akta Jual Beli dari PPAT, Sertifikat hak atas tanah, Kartu tanda penduduk kedua belah pihak, bukti lunas pembayaran PPH, serta bukti lunas pembayaran bea perolehan hak atas tanah dan bangunan).

6. Proses di Kantor Pertanahan

Saat berkas diserahkan kepada kantor pertanahan, maka kantor pertanahan akan memberikan tanda bukti penerimaan permohonan balik nama kepada Pejabat

Pembuat Akta Tanah yang selanjutnya akan diberikan kepada pembeli. Nama penjual dalam buku tanah dan sertifikat akan dicoret dengan tinta hitam dan diberi paraf oleh kepala kantor pertanahan atau pejabat yang ditunjuk;

Nama pembeli selaku pemegang hak atas tanah yang baru akan ditulis pada halaman dan kolom yang terdapat pada buku tanah dan sertifikat dengan dibubuhi tanggal pencatatan serta tanda tangan kepala kantor pertanahan atau pejabat yang ditunjuk. Dalam waktu 14 (empat belas), hari pembeli berhak mengambil sertifikat yang sudah dibalik atas nama pembeli di kantor pertanahan setempat.

J. Tips Membeli Rumah Bekas atau Rumah *Second*

Membeli rumah baru dengan rumah bekas atau rumah *second* jelas membutuhkan perlakuan yang berbeda. Berikut ini adalah sejumlah *tips yang bisa Anda gunakan sebelum membeli rumah bekas*.

1. Periksa Kondisi Bangunan

Ada baiknya Anda mengajak orang yang bisa dipercaya dan mengerti tentang kondisi rumah, seperti kontraktor atau arsitek, untuk memeriksa pondasi dan struktur bangunan lantai dan atap. Jika tidak ada teman yang bisa membantu, setidaknya Anda perlu memeriksa:

a. Kondisi fisik bangunan. Periksa apakah ada dinding yang retak, apa ada bekas air di atas dinding yang horisontal, adakah keretakan vertikal, atau tanda-tanda serangan rayap yang dilihat dari gundukan kecil tanah di sudut-sudut rumah dan kondisi kayu-kayu.

> Ada baiknya Anda mengajak orang yang bisa dipercaya dan mengerti tentang kondisi rumah, seperti kontraktor atau arsitek, untuk memeriksa pondasi dan struktur bangunan lantai dan atap.

b. Daya dan distribusi kabel listrik. Periksa apakah segel meteran masih baik, karena jika tidak, Anda bisa terkena denda oleh PLN.

c. Sirkulasi udara di setiap ruangan, termasuk intensitas cahaya.
Ruangan yang kurang cahaya akan cepat lembab, berjamur dan menimbulkan bau sehingga tidak baik bagi kesehatan keluarga Anda.

d. Sumber air.

e. Ketahui letak sumur dan jalur pipa air. Jarak dari pipa air dengan septic tank yang paling baik minimal 10m^2. Periksa juga jalur gas dan jalur pembuangan sisa rumah tangga.

f. Usia bangunan.

g. Tanyakan juga kapan terakhir dilakukan renovasi. Jika memungkinkan, minta denah rumah. Guna-

nya untuk memudahkan Anda melakukan manajemen ruang dan penempatan perabotan kelak.

h. Kondisi struktur rumah, periksalah barangkali ada retak-retak di pondasi, dinding, kolom dan balok.
i. Periksalah dinding, barangkali ada flek-flek bekas rembesan air tanah.
j. Periksa kualitas lantai, apa masih baik atau sudah mengalami penurunan atau retak-retak lantai.
k. Periksalah barangkali ada bekas-bekas serangan rayap pada kusen, jendela, pintu, plafon dan atap rumah.
l. Pastikan bahwa struktur atap masih dalam kondisi baik, lihatlah barangkali ada balok yang keropos, atau kebocoran serius pada talang.
m. Apakah kualitas airnya masih layak, dan cek pula jaringan air apa masih dalam kondisi baik
n. Rasakan kondisi ruangan-ruangan, apakah segar, lembab atau malah terasa gerah

2. Periksa Status Kepemilikan

Perhatikan betul nama yang tercantum di sertifikat dan apa hubungannya dengan penjual. Ketahui juga alasan mengapa pemilik menjual rumahnya dan berapa banyak ahli waris pemilik sah rumah tersebut. Tak kalah penting adalah memeriksa sertifikat IMB. Periksa apakah luas bangunan sama dengan yang tertera di sertifikat PBB dan IMB.

3. Periksa Harga

Cari data sebanyak-banyaknya mengenai harga pasaran rumah yang sedang Anda taksir, pertimbangkan juga sisa investasi jika suatu saat Anda berniat menjual kembali rumah tersebut. Carilah informasi sebanyak mungkin tentang harga pasaran tanah dan rumah di sekitar lokasi rumah tersebut, sehingga Anda bisa melakukan penawaran dalam kisaran harga yang sewajarnya. Terlebih-lebih jika Anda berencana membeli rumah tersebut untuk kemudian menjualnya lagi.

4. Usahakan untuk Membeli Rumah dari Pemiliknya Sendiri

Cara membeli rumah *second* yang terbaik adalah membeli langsung dari pemiliknya sendiri atau tanpa perantara. Dengan menemui pemiliknya, Anda bisa memperoleh informasi secara detail tentang rumah yang hendak dibeli. Selain itu dengan membeli langsung, harganya akan lebih murah karena penjual tidak perlu memberi komisi kepada broker atau perantara.

> Cara membeli rumah *second* yang terbaik adalah membeli langsung dari pemiliknya sendiri atau tanpa perantara.

5. Pilih Broker atau Perantara yang Tepercaya

Jika terpaksa Anda harus membeli rumah melalui jasa broker atau

perantara, maka pilih broker yang sudah Anda kenal atau bisa Anda percaya. Alternatif lain adalah dengan meminta referensi tentang broker properti yang bagus dari saudara atau relasi-relasi Anda. Jika tidak, sebaiknya gunakan jasa broker properti terkenal yang sudah memiliki kredibilitas baik, yang akan sangat membantu Anda saat pengurusan dokumen jual beli. Broker juga akan sangat membantu Anda saat pengajuan KPR seandainya Anda berencana membeli rumah tersebut dengan cara mencicil ke bank.

6. Tanyakan Usia Bangunan Rumah

Secara sederhana, kita bisa mengelompokkan bangunan rumah sesuai dengan usianya yaitu: *baru* (kurang dari 10 tahun), *sedang* (10 s/d 20 tahun) dan *tua* (lebih dari 20 tahun). Jika pernah dilakukan renovasi, tanyakan kapan renovasi terakhir kali dilakukan. Tentunya, hal ini bukanlah patokan baku karena renovasi tentu akan sangat dipengaruhi oleh kualitas bahan bangunan, tipe struktur dan kualitas pengerjaan yang dipergunakan pada rumah tersebut. Yang jelas, semakin tua usia bangunan maka penampilan dan kekuatannya juga semakin menurun. Ini berarti Anda harus bersiap menganggarkan dana lebih untuk merenovasi rumah tersebut.

7. Cek Lingkungan Sekitar Rumah

8. Cek Dokumen Kelengkapan Rumah

Periksalah keaslian sertifikat rumah (SHM), sertifikat Ijin Mendirikan Bangunan (IMB), bukti Pajak Bumi Bangunan (PBB), dan kemudian lakukan *cross check* pada semua dokumen tersebut. Apabila ternyata nama yang tertera di situ tidak sama dengan nama penjual rumah, tanyakan status hubungan antara keduanya. Bila katanya belum dilakukan proses balik nama, mintalah Akta Jual Beli yang sah atas rumah tersebut. Untuk rumah yang berstatus harta warisan, tanyakan berapa banyak ahli waris sahnya. Poin ini penting sekali buat Anda, demi menghindari masalah hukum yang tidak diinginkan di kemudian hari.

Bab 4
Cara Memperoleh Modal

Banyak orang yang ingin memiliki tempat hunian yang nyaman, atau yang ingin memulai bisnis investasi terutama dalam bidang properti, mengurungkan niatnya hanya karena masalah modal. Seperti kita tahu, untuk mendirikan sebuah bangunan, mutlak memerlukan modal—baik modal berupa uang atau modal dalam bentuk jasa. Namun, dalam bab ini kita akan lebih sering membicarakan modal yang berbentuk uang atau barang. Banyak di antara Anda yang mungkin tidak merasa kesulitan untuk segera mulai mewujudkan mimpi Anda karena telah tersedia modal yang memadai. Namun, banyak pula di antara Anda yang belum bisa untuk segera bertindak dikarenakan kurang atau tidak adanya modal.

Modal yang diperlukan terbagi menjadi tiga, yakni modal investasi awal, modal kerja, dan modal operasional. Namun setelah mengetahui hal ini, beberapa orang malah makin pusing dibuatnya. Mereka berkata: "*Menghitung modal sih memang gampang. Masalahnya sekarang, gimana caranya supaya modalnya bisa terkumpul?*" Membicarakan tentang modal

memang bahasan menarik karena banyak orang kesulitan mengumpulkan modal. Sebagai contoh, kalau seseorang ingin membuka usaha laundry dengan memiliki mesin cuci sendiri, dan ia membutuhkan modal dana sebesar Rp 20 juta. Jika dananya sendiri baru Rp 3 juta, dari mana ia bisa mengumpulkan modal yang tersisa?

Modal juga menjadi sebuah keharusan jika Anda ingin membangun tempat hunian idaman atau membeli rumah yang memiliki tingkat investasi yang tinggi. Berikut ini ada beberapa cara untuk mendapatkan modal dalam rangka mewujutkan harapan Anda tersebut.

> Modal juga menjadi sebuah keharusan jika Anda ingin membangun tempat hunian idaman atau membeli rumah yang memiliki tingkat investasi yang tinggi.

A. Modal Milik Sendiri

Pertama jelas, kalau Anda ingin membuka usaha, Anda bisa memakai modal sendiri. Caranya bisa dengan mengambil dari simpanan yang Anda miliki sekarang, entah dari tabungan atau deposito, atau dengan menjual aset yang Anda miliki. Sebagai contoh, banyak orang yang menjual sepeda motornya untuk dijadikan modal usaha, atau menjual perhiasan yang dimiliki. Menjual barang untuk menambah modal usaha adalah

hal yang biasa. Jangan merasa terlalu sayang untuk menjual beberapa aset Anda untuk menambah modal. Contohnya, kalau Anda tidak mempunyai uang untuk modal dan harus menjual perhiasan Anda, ya jual saja.

B. Pinjaman dari Keluarga

Jika cara nomor 1 memang tidak cocok dengan Anda. Silakan melangkah ke tahap kedua, Keluarga. Cara ini gampang-gampang susah karena hal ini menyangkut kepercayaan keluarga kepada Anda. Jika selama ini Anda memang termasuk orang yang dipercaya, maka Anda tidak akan mengalami kesulitan dalam memperoleh pinjaman dari keluarga dan kerabat sendiri.

C. Pegadaian

Jika Anda belum siap untuk mengajukan kredit ke bank, jangan khawatir, ada Perum Pegadaian yang siap membantu Anda. Tinggal mengumpulkan saja perhiasan-perhiasan berharga Anda yang menempel di jari, lengan, dan leher Anda. Lupakan penampilan Anda. Lepas saja dahulu. Jadikan modal untuk bisnis. Jika Anda tidak punya perhiasan atau masih merasa sayang jika perhiasannya digadaikan, kendaraan Anda saja yang digadaikan. Anda tinggal pilih mana yang mau digadaikan.

D. Pinjaman dari Lembaga Keuangan

Pinjaman dari lembaga keuangan, seperti dari *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT), pegadaian syariah, bank syariah, dan sebagainya juga bisa Anda gunakan. Lembaga-lembaga lain yang juga sering menawarkan pinjaman, di antaranya Badan Usaha Milik Negara (BUMN), pihak desa/kelurahan, koperasi, dan lain-lain.

E. Pinjaman Melalui Bank

Meminjam uang untuk modal usaha juga sering dilakukan orang. Dengan meminjam, sering kali usaha yang memang Anda idamkan bisa lebih cepat terwujud. Hal ini tentunya lebih baik daripada menunggu hingga modal terkumpul. Hanya saja, karena modal itu Anda dapatkan dengan meminjam dari bank, Anda betul-betul harus memperhatikan *cash flow* Anda. Hal ini karena Anda harus mengembalikan uang yang telah Anda pinjam—beserta bunganya. Anda juga bisa mengembalikan pinjaman ini dengan sistem cicilam per bulan, per 6 bulanan, atau per tahun.

Kaitannya dengan pinjam-meminjam, banyak orang yang sering kali terlalu fokus kepada bagaimana mereka bisa mendapatkan pinjaman, tetapi tidak memikirkan apa yang bisa mereka lakukan untuk mengembalikan pinjaman tersebut. Jadi, ketika meminjam, pertimbangkan pula bagaimana caranya Anda akan mengembalikan pinjaman tersebut kelak.

Banyak orang yang sering kali terlalu fokus kepada bagaimana mereka bisa mendapatkan pinjaman, tetapi tidak memikirkan apa yang bisa mereka lakukan untuk mengembalikan pinjaman tersebut.

Jangan terlalu yakin bahwa pendapatan dari usaha Anda pasti bisa langsung besar di bulan-bulan pertama. Kalau perlu, buatlah perkiraan yang seketat mungkin. Dari perkiraan sementara tersebut, Anda bisa melakukan penilaian apakah proses pengembalian utang itu nantinya bisa lancar atau tidak.

1. **Peranan Bank**
   a. Sebagai sumber dana.
   b. Sebagai rekan kerja untuk membantu pengecekan keabsahan surat-surat rumah.
   c. Membantu mempermudah penghitungan biaya, termasuk biaya desain kamar yang dapat disesuaikan dengan *budget*.

2. **Tips untuk Mendapat Pinjaman Modal dari Bank**
   a. Konsisten untuk menjadi orang baik dan tepercaya.
   b. Memiliki hubungan baik dengan banyak orang-orang bank.
   c. Memperkenalkan bisnis atau usaha yang Anda jalani.

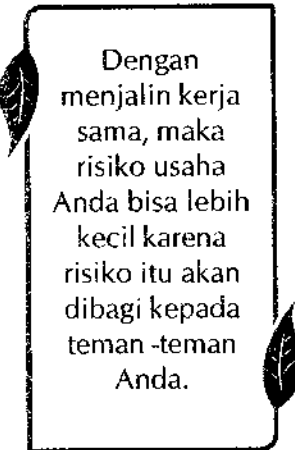
d. Menjaga Hubungan dengan rekan-rekan yang terkait dengan usaha Anda.
e. Terus mengembangkan bisnis atau usaha yang sedang dijalani.
f. Menabung properti untuk pinjaman bank menggunakan agunan.
g. Jaga transaksi bisnis Anda dengan menggunakan perbankan.
h. Mengajukan kredit ke banyak bank.
i. Pergunakan dana pinjaman yang Anda peroleh dengan hati hati.

F. Kartu Kredit

Mungkin tidak banyak orang yang mengetahuinya, namun ada beberapa cara yang dapat Anda lakukan untuk memulai usaha bisnis kost-kost*an* dengan mempergunakan kartu kredit. Berikut ini beberapa tips untuk melakukannya.

1. Cari lahan yang nilainya di bawah harga pasar. Tentu tidak semua orang dapat melakukan hal ini dengan mudah, karena cukup susah mencari informasi tersebut. Namun Anda bisa mencari informasi dari jaringan relasi dan teman yang tahu kalau ada seseorang lagi memiliki kebutuhan yang mendesak dan membutuhkan uang cepat dalam jumlah besar.
2. Buat perencanaan yang matang ketika Anda telah mendapatkan kesempatan tersebut, bagaimana

menghitung uang yang masuk dan biaya operasional nantinya. Ketika Anda telah menemukan hitungan-hitungan yang rasional, baru Anda bisa mengajukan pinjaman ke bank.
3. Sewakan bangunan tersebut. Siapa tahu ongkos sewa tersebut dapat digunakan untuk menutupi biaya cicilan Anda ke bank. Dengan demikian, Anda dapat menyelesaikan angsuran Anda pada waktu yang telah ditentukan oleh bank plus mendapatkan nilai lebih dari perputaran uang selama proses mencicil ke bank, ditambah dengan keuntungan dari nilai investasi tanah dan bangunan yang setiap tahunnya selalu meningkat.

G. Hibah

Hibah untuk modal ini sering diberikan oleh lembaga donor internasional seperti USAID, dan AUSAID. Untuk dapat meraih dana hibah dari lembaga donor, minimal seorang pengusaha harus mampu membuat proposal usaha dalam bentuk *business plan* (BP). Dengan BP inilah seorang calon investor maupun lembaga donor akan mampu mengukur seberapa potensial bisnis yang sedang dijalankan oleh si pemohon dana. Seluruh keterangan dan informasi dalam BP harus ditulis secara detail dan mudah dipahami. Lembaga donor biasanya bersedia membantu pembiayaan perusahaan-perusahaan yang bergerak sosial (*social enterprises*).

H. Kerja Sama

Alih-alih Anda memakai dana milik Anda sendiri, atau alih-alih meminjam, mengapa Anda tidak mencoba menjalin kerja sama dengan orang lain? Dengan menjalin kerja sama, maka risiko usaha Anda bisa lebih kecil karena risiko itu akan dibagi kepada teman-teman Anda. Hanya saja, sebagai konsekuensinya, keuntungan yang Anda dapatkan tentu juga harus dibagi.

Sekarang masalahnya, adakah orang yang mau bekerja sama dengan Anda? Itu semua tergantung apakah Anda bisa menawarkan prospek kerja sama itu dengan baik, dengan keuntungan yang juga masuk akal pada usaha yang Anda tawarkan. Tetapi, terkadang tawaran keuntungan saja belum cukup. Anda juga harus bisa memberikan pendekatan yang baik, dengan menunjukkan sikap yang profesional pada orang-orang yang ingin Anda ajak bekerja sama.

> Dengan menjalin kerja sama, maka risiko usaha Anda bisa lebih kecil karena risiko itu akan dibagi kepada teman -teman Anda.

Selain itu, bila memungkinkan, Anda harus memberikan penjelasan yang masuk akal, seadanya, dan tidak melulu memaparkan keuntungan pada orang yang ingin Anda ajak kerja sama. Nah, sekarang, Anda sudah tahu bagaimana mengumpulkan modal untuk

memulai usaha di bidang properti. Mudah-mudahan dari tiga pilihan tersebut di atas, Anda bisa menentukan pilihan mana yang terbaik.

Bab 5
Tip Mudah Mendapatkan Pinjaman Bank

Adalah suatu kemudahan saat ini bahwa fasilitas kredit yang ditawarkan oleh bank, untuk keperluan modal usaha, tidak lagi hanya ditujukan bagi perusahaan, tetapi juga untuk perorangan. Hal ini tentu akan sangat bermanfaat bagi kita yang sedang mulai berbisnis properti dan ingin mengembangkan usaha kita menjadi lebih besar. Bila memang demikian, maka inilah saatnya kita mengambil modal bank sebagai alternatif. Hal ini karena selain prosesnya yang kini sudah cukup mudah, suku bunganya pun cukup bersaing.

Namun, tentunya bank tidak akan begitu saja mengabulkan permohonan pengajuan kredit, baik perorangan maupun perusahaan. Lalu apa saja yang menjadi bahan pertimbangan bank untuk memberikan pinjaman? Pada prinsipnya, ada banyak hal yang menjadi pertimbangan bank. Anda bisa mengawalinya dengan membuat *business plan* atau rencana bisnis yang baik, lengkap dengan kajian perencanaan jangka panjang, siapa target market-nya, dan lain sebagainya.

A. Syarat untuk Mendapatkan Kredit dari Bank

Beberapa syarat di bawah ini mungkin juga dapat membantu Anda untuk memperoleh kredit dari bank.

1. *Character* (Karakter)

Karakter di sini berkenaan dengan komitmen Anda sebagai pihak yang mengajukan permohonan, bagaimana *track record* Anda, bagaimana gaya manajemen Anda (apakah *one man show*, model keluarga, atau sistem *partnership*).

2. *Capital* (Modal)

Modal di sini berkaitan dengan berapa besar dana pribadi yang Anda keluarkan? Hal ini penting karena tidak mungkin seluruh modal diberikan oleh bank. Anda harus menentukan struktur modal (berapa jumlah modal awal yang disetor, dan laba yang terakumulasi menjadi modal), komposisi kepemilikan modal (siapa saja pemilik modal, siapa yang menjadi pemodal jaminan, dan apakah pemodal juga menjadi pengurus perusahaan), dan modal aset (terdiri atas *tangible asset*—berupa tanah, bangunan, mesin, stockdan intangible asset (merek, goodwill, nama baik.).

3. *Capacity* (Kapasitas)

Kapasitas di sini dinilai antara lain dari bagaimana tren hasil penjualan (naik, turun, atau stagnan), struktur biaya (*fixed cost, variable cost*), perbandingan

biaya dan pendapatan, utang dan tagihan (lebih besar, lebih kecil, atau setara), proyeksi arus kas (surplus atau defisit), tenaga kerja (tetap atau kontrak, bagaimana keterampilan dan pengalamannya), hingga kapasitas produksi (jumlah produksi per hari, apakah sesuai dengan penjualan).

4. *Condition* (Kondisi)

Meliputi perizinan usaha, kondisi industri sejenis (apakah berisiko kecil, menengah, atau tinggi), prospek usaha, situasi persaingan (apakah menjadi *market leader, market follower, niche market*, atau *single fighter*), dan—ini yang terpenting—apa *selling point* atau keunikan dari usaha yang Anda jalankan (apakah mudah ditiru, atau sulit ditiru, dan sampai kapan usaha itu bisa bertahan).

5. *Collateral*

Apakah ada jaminan pada aset-aset usaha Anda, baik itu aset yang bersifat *tangible* (*cash*, stock, peralatan, kendaraan, dan yang sifatnya tidak bergerak seperti tanah dan bangunan), maupun aset yang sifatnya *intangible* (*personal guarantee*, *company guarantee*, asuransi kredit, asosiasi/koperasi penjamin, dan lain-lain).

B. Tips untuk Mendapatkan Kredit dari Bank

Selain 5 syarat di atas, ada beberapa hal penting lagi yang harus Anda lakukan yang juga akan sangat

menentukan apakah pinjaman Anda dikabulkan atau tidak oleh pihak bank.

1. **Tunjukkan Keyakinan dan Profesionalitas**
   Yakinkan petugas bank bahwa kredit yang Anda butuhkan itu untuk pinjaman usaha. Ajukanlah pinjaman kepada bank yang tepercaya dan mengetahui bidang bisnis Anda. Ada beberapa bank dan lembaga keuangan yang bahkan bersedia memberikan pinjaman konvensional tanpa dukungan pemerintah. Namun, Anda harus ingat bahwa bank selalu menuntut persyaratan jaminan sebagai tahap awal.

2. **Persiapkan Diri dengan Sebaik-baiknya**
   Anda harus bisa meyakinkan pihak bank bahwa pinjaman yang Anda ajukan adalah pinjaman bisnis yang berisiko kecil. Siapkan formulir permohonan pinjaman yang rapi, lengkap dengan salinan proyeksi *cash flow*, serta proyeksi laporan keuangan untuk tiga tahun ke depan.

Anda harus bisa meyakinkan pihak bank bahwa pinjaman yang Anda ajukan adalah pinjaman bisnis yang berisiko kecil.

3. **Siapkan Jawaban yang Tepat**
   Ingat, kombinasi antara informasi dan persiapan adalah senjata yang sangat kuat di dunia. Seorang peminjam yang teliti dan siap akan mendapat peluang

empat kali lebih besar ketimbang peminjam yang tidak siap dan tidak bisa menjawab pertanyaan yang diajukan oleh petugas bank dengan baik. Untuk menegaskan lagi keseriusan Anda, siapkan sejenis *business plan* untuk menjawab pertanyaan pihak bank. Beberapa pertanyaan yang biasa diajukan oleh bank antara lain:
   a. Berapa banyak dana yang Anda butuhkan?
   b. Berapa lama Anda membutuhkan dana tersebut? (Jawablah secara mendetail tentang penggunaan dana tersebut dan jelaskanlah bahwa bisnis Anda berisiko kecil.
   c. Kapan Anda bisa mengembalikan pinjaman tersebut? Jelaskanlah bahwa proyeksi *cashflow* Anda akan lancar dan bisnis yang Anda jalankan bisa memberikan keuntungan jangka panjang. Tunjukkan bahwa Anda mampu mengelola dana tersebut lewat rencana bisnis (*business plan*)

4. **Kalau Proposal Ditolak Pihak Bank**
   a. Anda jangan bersikap negatif dan jangan meminta maaf. Jangan lalu Anda terpuruk dalam sikap negatif Anda. Tampilkan diri Anda sebagai seorang entrepreneur yang tidak gampang menyerah. Terus tonjolkan citra (*image*) diri Anda yang positif. Sebelum pamit, berikan sarana-sarana untuk promosi bisnis, seperti brosur, iklan, artikel, *press release,* dan lain

sebagainya kepada pihak bank.

b. Pilihlah kredit tanpa angunan atau pinjaman tanpa angunan yang tidak terlalu memberatkan, tapi Anda harus tetap memperhatikan dengan saksama surat perjanjian pinjaman yang telah dibuat.

c. Jangan berlebihan dalam mengisi permohonan pinjaman. Pihak bank dapat dengan mudah mengecek fakta dari permohonan Anda. Jika Anda tidak dapat memberikan keterangan yang didukung dengan data kuat, maka jangan dimasukkan dalam permohonan. Luangkan waktu untuk melakukan riset sehingga mampu menyajikan keterangan yang masuk akal. Akan lebih baik lagi kalau bisnis Anda prospektif dan memiliki aset serta *collateral* **(jaminan).**

d. Tetap mencoba untuk mencari kredit (pinjaman dana tunai) sampai berhasil. Apabila Anda ditolak, carilah bank lain. Carilah referensi dari para pebisnis yang sukses. Sebelum Anda ke bank, carilah teman, rekan kerja atau kenalan yang memiliki hubungan yang bagus dengan bank. Pihak bank biasanya lebih suka berbisnis dengan orang-orang yang direferensikan oleh *customer* terbaik mereka.

> Tetap mencoba untuk mencari kredit (pinjaman dana tunai) sampai berhasil. Apabila Anda ditolak, carilah bank lain.

C. Seputar Proposal Pengajuan Dana Pinjaman

Agar proposal pengembangan usaha Anda dapat menarik minat pihak bank, maka ada beberapa hal yang harus Anda siapkan, antara lain:

1. Buatlah proposal pengajuan pinjaman dengan sedetail dan serealistis mungkin.
2. Siapkan bahan presentasi secara singkat namun komprehensif, dengan poin-poin yang mencakup:
   a. Penjelasan mengenai tujuan pengembangan usaha.
   b. Target kenaikan penjualan dan aset yang diharapkan secara rinci.
   c. Faktor-faktor yang dibutuhkan untuk pencapaian target.
   d. Kekuatan, kelemahan, dan peluang yang akan dihadapi dalam pengembangan usaha tersebut.
   e. Jadwal dan target waktu penyelesaian rencana kerja.
   f. Penjelasan dari pihak-pihak yang terkait dengan pengembangan usaha tersebut.
   g. Rencana penggunaan fasilitas kredit, dan jadwal pengembalian pinjaman.

D. Kredit Rumah Melalui Bank

Kita dapat membeli rumah baik secara tunai maupun kredit, namun persentase orang yang memiliki dana tunai untuk bisa membeli rumah tidaklah banyak. Mayoritas pembeli rumah adalah pembeli rumah secara kredit. Selama ini, kita sering melihat gencarnya proses penawaran rumah baru yang dibangun oleh pihak pengembang, padahal kita juga bisa memanfaatkan kredit dari bank untuk membeli rumah yang sudah pernah ditempati atau rumah yang dibangun oleh perorangan. Keuntungannya menggunakan sistem ini, kita bisa mendapatkan rumah dengan tanah dan bangunan yang lebih luas daripada rumah yang dibangun pihak pengembang dengan harga yang relatif sama atau malah lebih murah.

Bagi bank, persyaratan pengajuan kredit hampir sama, baik untuk kredit membeli rumah baru maupun rumah yang sudah pernah ditempati. Prinsipnya, bank menyediakan dana dengan jaminan properti yang akan dibeli. Berikut adalah syarat-syarat yang perlu dipersiapkan jika kita ingin mengajukan kredit pada bank untuk pembelian rumah:

1. Fotokopi KTP dan aslinya (untuk keperluan perbandingan, keduanya wajib ada saat akad kredit. Jangan sampai menggunakan fotokopi KTP, tapi yang asli hilang).
2. Slip gaji asli 3 bulan terakhir.

3. Catatan rekening bank (jika menggunakan Bank BCA, bisa melakukan print-out mutasi rekening 3 bulan terakhir melalui Klik BCA).
4. Surat keterangan bekerja dari perusahaan.
5. Kartu Keluarga.
6. Surat Nikah (bagi yang sudah menikah. Kalau yang belum, lekaslah menikah. Sesungguhnya menikah itu membawa kebahagiaan).

Itu jika Anda hendak membeli rumah lama alias rumah *second*. Untuk rumah baru, biasanya surat-suratnya sudah disiapkan oleh pihak pengembang, yang meliputi:

- ⇨ Sertifikat tanah
- ⇨ IMB
- ⇨ PBB

Salah satu syarat utama yang harus Anda perhitungkan adalah maksimal cicilan tidak boleh melebihi 1/3 dari total pendapatan. Jika estimasi cicilan sebesar 1 juta rupiah, maka pendapatan kita harus 3 juta rupiah atau lebih. Bank juga akan menilai apakah kita memiliki utang dari pihak lain (kartu kredit, pinjaman dari bank lain, potongan gaji dari perusahaan) dan utang-utang tersebut akan mempengaruhi jumlah maksimal kredit yang bisa dikucurkan oleh bank.

Jangan sekali-kali berbohong mengenai jumlah utang yang Anda miliki pada pihak ketiga, misalnya soal utang kartu kredit dan utang ke lembaga-lembaga lainnya. Bank memiliki hak dan kemampuan me-

nelusuri data utang yang dihimpun oleh Bank Indonesia. Jika nama Anda ditelusuri, maka daftar utang-utang Anda akan segeradi daftar dan akan diketahui semua riwayat pembayaran Anda, apakah Anda pernah gagal bayar (*default*), membayar lancar, atau malah pernah menunggak pembayaran.

> Salah satu syarat utama yang harus Anda perhitungkan adalah maksimal cicilan tidak boleh melebihi 1/3 dari total pendapatan.

Jangan melakukan manipulasi angka pada nilai gaji. Jika pun hal ini harus dilakukan, lakukanlah secara professional dan jangan berlebihan. Jika gaji sebesar satu juta misalnya, jangan menuliskannya menjadi tiga juta dengan harapan pihak bank akan mau menyetujuinya, padahal data transfer gaji dari perusahaan tidak pernah menunjukkan angka demikian.

Jika gaji belum mencukupi tapi Anda sudah menikah, maka Anda bisa menggunakan metode *joint income*. Artinya, pendapatan kita akan digabungkan dengan pendapatan pasangan. Jika gaji kita Rp 1 juta dan gaji pasangan Rp 1 juta, maka total pendapatan kita bisa mencapai 2 juta. Ini artinya, cicilan sebesar Rp 600.000,00 masih bisa ditanggung ketimbang cicilan sebesar Rp 300.000,00 ribu jika gaji kita yang dijadikan sebagai bahan pengajuan kredit.

Ingat, perhitungkan juga pengeluaran yang Anda keluarkan untuk biaya hidup bulanan. Bisa saja gaji

Anda besarnya tiga kali lipat dari jumlah cicilan, namun ternyata pengeluaran mencapai 2/3 dari gaji Anda setiap bulannya—entah itu untuk biaya pendidikan, makan minum, perawatan rumah dan lain-lain. Selain membuat bank ragu-ragu, hal ini juga akan membuat hidup Anda dan keluarga Anda menjadi tidak nyaman.

Bab 6
Melakukan Transaksi Properti

Sebuah ungkapan yang berbunyi "*Tak satu pun di dunia ini yang tidak memakai uang*" memang benar adanya dalam dunia bisnis. Tapi, bagaimana Anda bisa menyiasati masalah uang ini ketika Anda hendak membeli sebuah properti. Bahkan, kalau Anda benar-benar pandai mencari celah, Anda bahkan tidak perlu merogoh kocek sama sekali untuk bisa terjun dalam bisnis ini. Cara sederhana yang bisa Anda lakukan adalah menjadikan rumah atau properti yang telah Anda beli atau yang akan Anda beli itu sebagai sarana investasi.

A. Properti sebagai Sarana Investasi

Membeli properti sebagai sarana investasi adalah hal yang sangat menguntungkan bagi para investor dan mereka yang pandai memutar modalnya. Beberapa keuntungan dari bisnis itu antara lain:

1. Menjadikan Properti Anda sebagai Arus Kas

Membeli properti tentu berbeda dengan membeli emas atau perak yang hanya untuk disimpan saja. Properti masih bisa menghasilkan pemasukan dari

biaya sewanya. Maka dari itu, ketika Anda hendak memutuskan untuk membeli rumah, Anda harus memikirkan juga bagaimana Anda akan mengembalikan modalnya—itu kalau modal Anda merupakan uang pinjaman dari Bank. Inilah hebatnya berbisnis properti.

Sebenarnya ada banyak investasi yang juga dapat memberikan arus kas yang positif, misalnya saja emas, saham, deposito, dan lain-lainnya. Namun, jika Anda sungguh-sungguh ingin berinvestasi, maka jawaban yang tepat adalah berinvestasi di bidang properti karena pemasukannya yang cukup besar dari uang sewa. Semakin banyak unit properti yang Anda sewakan, maka semakin tinggilah arus kas yang Anda peroleh, dan bahkan Anda bisa memperoleh *passive income* dari usaha sewa-menyewa..

> Ketika Anda hendak memutuskan untuk membeli rumah Anda harus memikirkan juga bagaimana Anda akan mengembalikan modalnya

2. Ekuitas

Investasi properti sampai saat ini masih menjadi andalan bagi para pengusaha. Hal ini karena investasi bidang properti adalah investasi yang aman dan praktis sejauh lokasi dan kondisinya strategis untuk berbisnis sebagaimana telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Anda bisa mendapatkan pertumbuhan nilai aset properti yang spektakuler, ditambah lagi

Anda akan mendapatkan penghasilan rutin dari biaya sewa.

Pertumbuhan nilai properti memang selalu meningkat dari tahun ke tahun, dan nyaris selalu di atas laju inflasi. Hal ini didasari oleh dua alasan. *Pertama,* karena pasokan dan suplai tanah tidak bertambah. *Kedua,* permintaan akan properti selalu bertambah, bahkan sangat signifikan.

3. Aset Jaminan Paling Berharga

Properti adalah aset yang paling berharga di mata pihak perbankan. Hal ini karena harganya yang cenderung stabil dan bahkan cenderung naik. Dalam dunia pasar saham, sebuah saham bisa saja menjadi bernilai nol rupiah dan investor hanya bisa gigit jari, tapi nilai saham properti jarang sekali turun secara drastis, itu pun kalau misalnya terjadi bencana alam yang di luar kemampuan kita. Oleh karena itu, properti bisa menjadi senjata andalan bagi Anda untuk berhadapan dengan pihak perbankan ketika hendak mengajukan pinjamanuang tunai. Mungkin, satu-satunya masalah adalah bahwa karena properti biasanya akan sedikit lebih lama terjualnya bila dibandingkan dengan emas atau saham *blue chip*.

4. Keuntungan Bunga (untuk KPA)

Selain bisa dijaminkan, suku bunga KPA biasa lebih kecil dari pada bunga kredit komersial. Jika kredit komersial bisa berkisar antara 12% – 13%, maka untuk KPA, suku bunga efektif bisa mencapai 9.75%.

B. Membeli Properti secara Kredit

Ada beberapa hal penting yang harus Anda ingat ketika Anda hendak membeli properti secara kredit. Dengan membeli kredit, berarti Anda memiliki utang ke bank. Dan kalau Anda memiliki utang ke bank, maka itu berarti Anda harus membayar bunga Kalau bunga terus dibayarkan otomatis properti yang Anda beli juga menjadi lebih mahal daripada ketika Anda membelinya secara tunai.

Inilah rahasia yang harus Anda pelajari, dan sebenarnya hal ini tidak akan terlalu menjadi masalah. Anda sebagai investor bisa saja mengabaikan biaya-biaya tersebut termasuk beban bunga, tentu dengan syarat selama imbal-balik investasinya lebih tinggi. Yang terpenting adalah bagaimana mengubah arus kas Anda dari negatif karena menanggung beban agar bisa menjadi arus kas yang positif. Sederhananya adalah bagaimana Anda menempatkan properti Anda tersebut agar bisa ditempatkan pada kolom aset dan bukan sebagai beban.

> Yang terpenting adalah bagaimana mengubah arus kas Anda dari negatif karena menanggung beban agar bisa menjadi arus kas yang positif.

Lalu bagaimana cara untuk menciptakan kondisi tersebut? Disinilah diperlukan kecerdasan seorang investor. Pada dasarnya, ada beberapa faktor yang sangat mempengaruhinya:

1. Lokasi

Seperti keterangan pada bab sebelumnya, bahwa lokasi adalah faktor kunci yang sangat mempengaruhi hasil investasi Anda. Jangan terlalu cepat mengklaim suatu properti terlalu mahal tanpa terlebih dulu melihat lokasinya. Anda bisa saja bilang harga property 1 miliar itu murah sementara property lain yang harganya 400 juta, adalah mahal. Semua itu sangat tergantung dengan lokasinya. Semakin strategis lokasinya, harganya juga semakin tinggi.

2. Calon Pembeli atau Calon Penyewa

Anda harus mampu mencari calon konsumen potensial. Atau kalau mau, Anda bisa menyewa agen properti untuk bisa mendapatkan calon pembeli yang sesuai harapan Anda. Satu hal yang harus diingat adalah jenis properti yang akan Anda cari akan sangat mempengaruhi tipe atau jenis pembeli atau penyewa nanti.

3. Kondisi Fisik

Kalau Anda sudah memiliki kemantapan hati untuk membeli properti, maka belilah properti yang dengan spesifikasi yang bagus. Perhatikan hingga detil bangunannya, dan jika Anda membeli properti *second*, maka Anda harus perhitungkan juga biaya renovasi-nya. Anda juga bisa mengguanakan renovasi sebagai senjata dalam tawar menawar untuk semakin men-dongkrak harga.

4. **Rencana Keuangan**

Pada akhirnya, hal inilah yang akan menjadi pelindung Anda. Bagaimana Anda memiliki rencana keuangan yang baik dan terukur akan sangat menentukan sukses atau tidaknya bisnis Anda. Jika Anda juga memiliki tingkat kedisiplinan yang tinggi untuk menjalaninya, maka keusksesan itu akan segera menghampiri.

5. **Jangan Abaikan Biaya**

Kadang para investor properti lupa pada pos-pos biaya, dan hal ini merupakan kesalahan umum yang paling sering dilakukan oleh para investor properti. Kadang, Anda lupa kalau Anda harus mengeluarkan biaya ekstra. Bahkan ketika properti sudah di tangan Anda dan Anda belum menjualnya kembali, selama itu juga Anda harus mengeluarkan biaya tambahan. Nah, apa saja biaya-biaya yang harus tetap keluar dan harus diantisipasi:

a. Pajak Pertambahan Nilai. Pengembang biasanya sudah memasukkan PPN ke dalam harga jual propertinya, kecuali apartemen dan rumah sederhana yang disubsidi, karena PPN dibebaskan oleh pemerintah. Dan untuk pembelian properti *second*, biasanya PPN ditanggung 5% oleh penjual dan 5% oleh pembeli.
b. Biaya-biaya yang dibebankan pada pengembang. Biaya ini termasuk biaya perizinan, mengurus IMB

(izin Mendirikan Bangunan), mengurus SHM (Sertifikat Hak Milik), HGB (Hak Guna Bangunan) sama seperti PPN, biaya-biaya tersebut biasanya sudah termasuk harga rumah dengan kisaran 3-4% dari harga jual.
c. Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB). Ini adalah bea pelimpahan hak atas tanah dan bangunan dari negara ke pihak pembeli, (BPHTB) berbeda-beda, tergantung lokasi dimana properti itu berada. Contoh, di Jakarta BPHTB dihitung degan cara: harga rumah dikurangi 60 juta dikalikan 0.5%, sedangkan di Bekasi angka pengurangan mencapai 30 juta. Angka pengurangan itu adalah batas maksimum properti yang dibebaskan dari BPHTB, biaya ini tidak termasuk harga rumah dan apartemen.
d. Biaya Notaris. Jasa notaris dibutuhkan dalam mengesahkan jual beli (AJB, akta Jual Beli) Akta Pembagian Hak Tanggungan (APHT), hingga memeriksa keabsahan sertifikat. Dan besarnya biaya tergantung dari masing-masing notaris.
e. Biaya Bank. Jika Anda mengunakan jasa bank, maka Anda akan dikenai biaya provisi. Ini mencakup biaya *appraisal* (biaya konsultan independen yang akan menaksir biaya properti yang hendak dibiayai) dan biaya administrasi. Kadang, bank juga mengenakan biaya asuransi untuk menjamin aset dari kebakaran, bahkan juga membayar premi asuransi jiwa.

f. Biaya lain-lain. Biaya ekstra, yang kadang Anda menggunakan jasa orang lain untuk mencari unit properti yang Anda inginkan.

Keseluruhan biaya yang harus ditanggung konsumen untuk bisa mengambil kredit di bank berkisar antara 8% – 10%. Jika unit properti yang hendak dibeli seharga Rp 200 juta, maka harganya menjadi Rp 220 juta. Biaya-biaya ini penting untuk dicatat sebagai harga perolehan unit properti, sehingga Anda tidak salah memprediksi imbal-hasil dan menghitung kapan balik modal.

> Ketika properti sudah di tangan Anda dan Anda belum menjualnya kembali, selama itu juga Anda harus mengeluarkan biaya tambahan.

Setelah properti Anda miliki, maka akan muncul biaya rutin seperti PBB dan biaya-biaya lainnya. Biaya untuk menanggulangi risiko bencana juga harus masuk dalam rencana keuangan Anda. Saat akan membayar premi, Anda harus pastikan risiko apa saja yang harus Anda tanggung dan begitu juga sebaliknya. Selain itu juga ada biaya pemeliharaan untuk merawat aset, dan biaya penyusutan bangunan. Biaya pemeliharaan mencakup: listrik, telepon, air, kebersihan, keamanan, perawatan interior secara berkala, dan lain-lain. Inilah gambaran dari proyeksi keuangan Anda ketika hendak membeli properti, dan

jangan lupa juga untuk memasukkan biaya-biaya tidak terduga.

C. Membeli Properti dengan Nol Rupiah

Lalu, bagaimana caranya membeli properti tanpa mengeluarkan duit sepersen pun—atau dengan memakai duit orang lain? Ada beberapa cara ampuh yang telah banyak dipakai oleh para pemain lama dalam bisnis ini, yaitu:

1. Keluarkan uang untuk *booking fee,* manfaatnya adalah mengincar unit properti pada lokasi yang bagus.
2. Mulai mengangsur *down payment.*
3. Membayar biaya-biaya.
4. Mulai mengangsur cicilan ke bank.

Setelah unit properti diserahterimakan, segeralah mencari penyewa. Tentukan tarif sewanya di atas beban cicilan bulanan plus *service charge.* Pada titik inilah arus kas menjadi positif, dan Anda bisa mendapatkan properti seolah-olah tanpa harus mengeluarkan duit sedikit pun.

D. Simulasi Perhitungan

1. Contoh Perhitungan Berinvestasi pada Rumah

Sebuah rumah dijual seharga Rp. 300.000.000,00. Rumah tersebut sebelumnya adalah rumah kost dengan 15 kamar yang telah disewa semua. Harga sewa per kamar Rp 400.000,00 per bulan. Seandainya Anda

ingin berinvestasi dengan membeli rumah *kos* tersebut, maka perhitungannya adalah sebagai berikut:

DP Rp. 60.000.000,00 dan pinjaman Rp. 240.000.000,00 dengan KPR. Bunga 12 %, cicilan Rp. 2.936.500,00 per bulan, jangka waktu pinjaman 15 tahun. Jika kamar disewakan, maka perhitungan keuntungan menjadi sebagai berikut:

a. Penghasilan dari sewa kamar: Rp 400.000,00 x 15 kamar – (cicilan per bulan)
   = Rp 6.000.000, 00 - Rp. 2.936.500,00 = Rp. 3.063.500,00 per bulan
b. Biaya listrik, air, dan kebersihan setiap bulan Rp 1.500.000,00
c. Keuntungan bersih: Rp 3.063.500,00 dikurang 1.500.000,00 = Rp. 1.563.500,00.
d. Rp 1.563.500,00.

Jika harga rumah kost semakin naik setiap tahun, maka keuntungan pun semakin bertambah. Usaha ini tidak sulit dan sangat menarik karena dengan uang Rp 60.000.000,00, Anda sudah bisa mendapatkan penghasilan tetap setiap bulannya sebesar Rp 1.563.500,00 atau 2,6 % per bulan atau sebesar 31,2 % per tahun.

2. Perhitungan Modal Rp 600.000.000,00

Bagaimana dengan tawaran sebuah rumah kost di kawasan perkantoran seharga Rp 600 juta? Kapasitas

kamar 13 dengan tingkat hunian 100 %, dengan rata-rata sewanya Rp 550.000,00 per bulan. Pertanyaannya adalah:

- ⇨ Apakah ini pantas untuk dijadikan investasi untuk jangka waktu lima tahun?
- ⇨ Apa saja yang harus diperhitungkan sebelum kita membuka bisnis penyewaan kamar kost?

Untuk menentukan apakah peluang ini merupakan penawaran investasi yang menarik atau tidak, maka Anda harus menghitung dengan cermat *cost benefit*-nya. Secara sederhana, berdasarkan informasi yang Anda dapat maka dapat disimpulkan:

- ⇨ Proyeksi pendapatan kotor dari usaha kost setahun adalah Rp 550.000,00 x (12 x 13) = Rp 85,8 juta.
- ⇨ Asumsikan pengeluaran untuk pengelolaan bisnis kost seperti pengurus kost, penjaga keamanan kost, pembantu, lingkungan, PBB, sampah, listrik, air, telepon, perawatan dan perbaikan rumah kost akan membutuhkan sekitar 30 % dari pendapatan.
- ⇨ Pajak rumah sewa adalah 10 % (final)
- ⇨ Diasumsikan tidak perlu membeli furnitur lagi
- ⇨ Jangka waktu BEP adalah Rp 600 juta : (60 % X Rp 85,8 juta) = Rp 600 juta / Rp 51,48 juta = sekitar 12 tahun.
- ⇨ Kenaikan harga tanah misalnya 10 % per tahun (sesuai rata-rata kenaikan Nilai Jual Objek Pajak dalam beberapa tahun terakhir).

- ⇨ Penurunan nilai bangunan sangat tergantung pada kondisi bangunan dari rumah kost saat ini. Berdasarkan perhitungan di atas maka sebaiknya bangunan kost bisa bertahan dalam jangka waktu minimal 12 tahun lagi tanpa perlu direnovasi secara besar-besaran.
- ⇨ Sebaiknya dicari tahu mengenai perkembangan nilai pasar dari properti tersebut. Jika mempunyai kemungkinan besar bahwa nilai properti akan meningkat secara pesat, maka ini bisa dijadikan pertimbangan bisnis yang menarik.

3. Modal Kerja yang Digunakan Mencapai Rp 300.000.000,00

Bagaimana bila modal mencapai Rp 300.000.000,00 dengan rincian sebagai berikut:

- ⇨ Rencana pembelanjaan dan sumber dana modal sendiri: Rp 300.000.000,00.
- ⇨ Pembelanjaan dana untuk membangun bangunan: Rp 250.000.000,00
- ⇨ Televisi: Rp 2.000.000,00
- ⇨ Lemari pendingin: Rp 1.500.000,00
- ⇨ Perlengkapan kost: Rp 25.000.000,00
- ⇨ Pagar: Rp 18.500.000,00
- ⇨ Biaya tak terduga: Rp 8.000.000,00
- ⇨ Proyeksi keuangan - pemasukan sewa kamar rata-rata Rp 1.800.000,00 setiap semester.

- ⇨ Sewa 18 kamar kost = Rp 1.800.000,00 x 18 x 2 = Rp. 64.800.000,00. Jika dikurangi dengan pengeluaran listrik dan air maka hitungannya menjadi= Rp 320.000,00 x 12 = Rp 3.840.000,00.
- ⇨ Gaji pegawai = Rp. 500.000,00 x 12 = Rp 6.000.000,00
- ⇨ Biaya perbaikan (cat, pompa air, keran air, dan lain-lain) = Rp 3.000.000,00.
- ⇨ Total pengeluaran = Rp 12.840.000,00.

Jadi, keuntungan bersih per tahun: Rp 64.800.000,00 – Rp 12.840.000,00 = Rp 51.960.000,00.

4. Membeli Properti Tipe 35 dengan Harga Rp 158.400.400,00

a. Rencana pembayaran

Bulan I	: Rp 7.920.000,00
Bulan II	: Rp 7.920.000,00
Bulan III	: Rp 7.920.000,00
Bulan IV	: Rp 7.920.000,00
Biaya dan lain-lainnya	: Rp 15.840.000,00
Total Biaya-biaya	: Rp 47.520.000,00
Sisa (80%)	: Rp 126.720.000,00

Sisa utang diangsur dengan KPA selama 10 tahun dengan bunga anuitas 10% per tahun. Angsuran Rp

1.584.000 x 120 bulan (lunas tahun 2018). Properti selesai dibangun pada tahun 2010, jadi ada uang tambahan yang harus dikeluarkan sampai serah terima sebesar Rp 1.584.000 x 24 38.106.000,00.

Dan, setelah serah terima, masih ada penyelesaian untuk perbaikan rumah dan perabotan sebesar Rp 50.000.000. selain itu masih ada angsuran per bulan untuk biaya perawatan sebesar Rp 350.000,00 sehingga pemilik properti memiliki kewajiban mengangsur setiap bulannya sebesar: 1.584.000 + Rp. 350.000 = 1.934.000, 00 dan tambahan untuk waktu 3 bulan sebesar Rp. 5. 802.000,00.

Setelah masa tunggu yang menghabiskan waktu selama 3 bulan, maka properti dalam bentuk apartemen tersebut dapat mulai disewakan dengan harga Rp 2.500.000 per bulan. Kalau setiap tahun harga diperkirakan naik sebesar 10% - 20%, maka proyeksi *coshflow* bulanan sampai dengan tahun 2018 bisa dilihat sebagai berikut:

Tahun	Pendapatan	Pengeluaran	Selisih
2010	2.500.000	1.934.000	566.000
2011	2.750.000	2.084.000	666.000
2012	3.000.000	2.234.000	766.000
2013	3.500.000	2.384.000	1.116.000
2014	4.000.000	2.534.000	1.466.000
2015	4.500.000	2.684.000	1.816.000
2016	5.000.000	2.834.000	2.166.000
2017	5.500.000	2.984.000	2.516.000
2018	6.000.000	3.134.000	2.866.000

- ⇨ Keseluruhan kas keluar adalah Rp 141. 338.000,00 yang jatuh pada tahun kedua atau triwulan pertama tahun ketiga.
- ⇨ Pada bulan ke 28, pemilik baru mendapatkan arus kas yang positif, dan itu berarti dibutuhkan cadangan sebesar Rp 141. 338.000,00 dalam 27 bulan atau sekitar 5.234.441,00 per bulan.
- ⇨ Kalau dihitung dengan pendekatan arus kas, baru pada tahun 10 si pemilik bisa balik modal.
- ⇨ Uang yang keluar sudah kembali semua, dan ditambah dengan satu unit properti dalam bentuk apartemen dengan kenaikan harga per tahun sebesar 10% dengan nilai sudah melebihi 500 juta saat KPA lunas.

Masih banyak lagi model lain dari perhitungan dalam pembelian properti yang dapat menghasilkan keuntungan berlipat ganda. Tinggal Anda ingin memilih yang mana. Satu hal yang jelas, semua yang dilakukan dengan tekun dan terfokus, pasti akan menghasilkan keuntungan yang besar.

Bab 7
Hal-Hal Seputar Transaksi Jual-Beli Properti

A. Syarat dan Tata Cara Jual Beli Tanah dan Bangunan

Jual beli tanah sebenarnya adalah masalah yang sederhana tapi juga cukup kompleks, dalam artian ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dan dilengkapi terlebih dahulu sebelum proses jual-beli dilakukan. Hal ini penting untuk dilakukan guna menyempurnakan aktivitas tersebut di mata hukum sehingga dapat dibalik nama ke nama pembeli.

Apabila sudah tercapai kesepakatan harga antara Anda dan pembeli, maka pertama-tama Anda harus datang ke kantor PPAT (Pejabat Pembuat Akta Tanah) untuk minta dibuatkan Akta Jual Beli (AJB). PPAT adalah Pejabat Umum yang diangkat oleh Kepala Badan Pertanahan Nasional yang tugasnya adalah membuat akta, sebagai bukti telah dilakukannya perbuatan hukum Peralihan Hak atas Tanah dari penjual ke pembeli.

AJB ini adalah media bagi Kantor Pertanahan ATAU BPN untuk mengadakan proses balik nama sertifikat atas nama pembeli. Adapun syarat-syarat

yang akan diminta oleh PPAT untuk Anda lengkapi adalah:

1. **Bagi Penjual:**
   a. Sertifikat Asli;
   b. KTP Pemilik (suami - istri) bagi yang sudah menikah;
   c. Akta Nikah (Surat Nikah) bagi yang sudah menikah;
   d. Bukti pembayaran PBB;
   e. Kartu Keluarga.

2. **Bagi Pembeli**
   a. KTP
   b. Surat-surat penting lain sebagai penanda identitas diri.

Sebelum PPAT membuat AJB, PPAT akan memeriksa terlebih dahulu sertifikat ke Kantor Pertanahan guna mengetahui:

⇨ Apakah Sertifikat tersebut asli.

⇨ Apakah Sertifikat tersebut sedang dijaminkan atau tidak.
Dalam istilah sehari-hari, sertifikat tersebut dinyatakan "bersih" karena PPAT akan menolak membuat Akta Jual Beli jika tanah tersebut sedang dalam sengketa atau sedang dijaminkan ("Tidak Bersih").

⇨ Apakah sertifikat tersebut sedang dalam sengketa atau tidak.

Selain itu, sebelum dilakukan AJB, pihak pembeli dan penjual juga dikenai sejumlah biaya. Kedua pihak berkewajiban membayar:

3. **Bagi Penjual**
   Pihak penjual wajib membayar Pajak Penghasilan (PPh) sebesar 5% x nilai jual (jika nilai jual di atas Rp. 60.000.000).

4. **Bagi Pembeli**
   a. Membayar BPHTB (Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan) sebesar 5% x nilai jual - Rp. 30.000.000,00.
   b. Setelah kesemuanya lengkap, barulah PPAT akan mempersilakan pihak penjual dan pembeli menandatangani Akta Jual Beli.

B. Proses Pembuatan Akta Jual Beli

Untuk menjual dan membeli tanah/rumah, ada beberapa dokumen yang harus Anda persiapkan. Sebagai penjual, Anda perlu menyiapkan dokumen-dokumen sebagai berikut:

1. Sertifikat asli hak atas tanah yang akan dijual;
2. Bukti indentitas diri berupa Kartu Tanda

Penduduk (KTP), apabila sudah menikah disertai akta nikah dan KTP istri;
3. Bukti pembayaran Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) untuk 10 tahun terakhir;
4. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP);
5. Kartu Keluarga (KK).

Sementara, jika Anda sebagai pembeli, maka Anda perlu menyiapkan dokumen-dokumen sebagai berikut:

1. Bukti identitas diri berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP);
2. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP);
3. Kartu Keluarga (KK).

Setelah dokumen tersebut lengkap, selanjutnya dibawa ke seorang PPAT. Saat datang untuk pertama kalinya ke PPAT, AJB belum bisa langsung dibuat. Beberapa persiapan di bawah ini harus dilakukan oleh masing-masing pihak yang terlibat transaksi:

- ⇨ PPAT harus mengecek keaslian sertifikat tanah ke kantor pertanahan;
- ⇨ Penjual harus membayar Pajak Penghasilan (PPh) di kantor pos, bank, atau tempat lain yang ditunjuk oleh menteri sesuai dengan Undang Undang UU Nomor 17 Tahun 2000. Bank dan kantor pos atau lembaga lain yang ditunjuk sudah menyiapkan bukti setor khusus untuk pembayaran PPh. Anda tinggal mengisi blangko tersebut;

- ⇨ Penjual harus membuat surat pernyataan bahwa tanah yang dibeli tidak dalam sengketa. PPAT berhak menolak pembuatan AJB apabila masih terdapat sengketa;
- ⇨ Calon pembeli membuat surat pernyataan bahwa dengan membeli tanah tersebut, ia tidak menjadi pemegang hak yang melebihi ketentuan batas luas maksimal;
- ⇨ Calon pembeli harus melunasi Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) ke bank (yang ketentuannya ini ditunjuk oleh menteri berdasarkan UU No.18 Tahun 2000), kantor pos atau lembaga lain.
- ⇨ Apabila persiapan tersebut telah dilakukan maka pembuatan Akta Jual Beli (AJB) dapat dilakukan.

Pembuatan AJB harus dihadiri oleh dua belah pihak yang akan melakukan transaksi, yakni penjual dan pembeli atau kuasa hukum dari masing-masing yang diberi surat kuasa tertulis. Pembuatan akta juga harus dihadiri minimal 2 orang saksi, dari pihak pembeli dan pihak penjual.

PPAT terlebih dahulu harus membacakan isi akta yang akan ditandatangani dan menjelaskan isi akta kepada semua yang hadir saat pembuatan akta. Apabila seluruh isi akta disetujui oleh penjual dan pembeli, maka akta bisa langsung ditandatangani oleh penjual, pembeli, saksi-saksi serta PPAT.

Akta dibuat dua lembar asli, satu lembar disimpan di kantor PPAT dan satu lembar lainnya diserahkan ke kantor pertanahan untuk keperluan pendaftaran (balik nama). Salinannya diserahkan kepada penjual dan pembeli, masing-masing mendapat satu salinan.

C. Bagaimana Kalau Sertifikat Hilang

Sertifikat sebagai Tanda Bukti Hak atas Tanah. Sertifikat memiliki kedudukan yang penting atas kepemilikan suatu hak atas tanah. Sertifikat berisi data fisik dan data yuridis suatu bidang tanah. Data yuridis adalah keterangan status hukum bidang tanah dan pemegang hak atas tanah tersebut. Untuk itu, sebaiknya Anda tidak perlu panik jika sertifikat Anda hilang. Hal itu bukan berarti hak atas tanah yang Anda miliki hilang. Sertifikat hilang bisa kita urus dengan memohon Sertifikat Pengganti kepada BPN (Badan Pertanahan Nasional), dengan melakukan:

> Akta dibuat dua lembar asli, satu lembar disimpan di kantor PPAT dan satu lembar lainnya diserahkan ke kantor pertanahan untuk keperluan pendaftaran (balik nama).

1. Membuat laporan kehilangan kepada kepolisian setempat tentang hilangnya sertifikat tersebut.
2. Menghubungi Kantor Pertanahan setempat atau

Kantor PPAT di mana tanah itu berada, untuk mengetahui apa saja tindakan-tindakan selanjutnya yang perlu diambil.
3. Melengkapi syarat-syarat lainnya, yaitu:
   a. Surat Permohonan yang ditujukan kepada Kepala Kantor Pertanahan
   b. Foto copy KTP
   c. Foto copy Sertifikat (jika ada)
   d. Surat Kuasa, jika pengurusannya dikuasakan kepada pihak lain.

Jika Pemegang Hak telah meninggal dunia, permohonan untuk mengajukan Sertifikat Pengganti bisa diajukan oleh Ahli Warisnya dengan menyertakan Surat Keterangan Ahli Waris. Pernyataan di bawah sumpah dilakukan oleh pemohon di hadapan Kepala Kantor Pertanahan. Pemohon lalu membayar biaya penerbitan sertifikat pengganti. Sebelum sertifikat pengganti terbit, harus didahului pengumuman dalam salah satu surat kKabar lokal atas biaya pemohon. Jika dalam waktu 30 (tiga puluh) hari sejak tanggal pengumuman tidak muncul keberatan, maka Kepala Kantor Pertanahan akan menerbitkan sertifikat pengganti.

D. Bagaimana Transaksi Jual Beli Tanah Tanpa IMB Asli

Dalam proses jual beli rumah, dokumen yang paling diperlukan adalah sertifikat tanah sebagai bukti

kepemilikan tanah dan Akta Jual Beli (AJB). Dokumen-dokumen sebagai bukti telah dilakukannya perbuatan hukum, pengalihan hak atas tanah dari si penjual kepada pembeli yang objeknya adalah sebidang tanah berikut bangunan di atasnya. IMB hanya sebagai bukti bahwa bangunan itu mempunyai izin sedangkan *site plan* sebagai bukti bahwa pembangunan tersebut telah sesuai dengan rencana peruntukan tanah, jadi tidak berkaitan langsung dengan transaksi jual beli.

Namun, IMB memang lebih baik dimiliki, karena jika tidak maka rumah tersebut dianggap tak mempunyai izin, dan dikategorikan sebagai rumah liar dan dapat dibongkar oleh PEMDA setempat. IMB salinan itu sendiri secara hukum memiliki kekuatan hukum yang kuat, karena disalin sesuai aslinya dan diterbitkan oleh instansi yang berwenang dan sekaligus dilegalisir. Mengingat aslinya telah diterbitkan sebelumnya, maka IMB salinan yang dilegalisirpun telah kuat.

E. Balik Nama Hak Atas Tanah Berdasarkan Warisan

Balik nama hak atas tanah berdasarkan warisan, merupakan balik nama dari pemegang hak yang telah meninggal dunia kepada ahli warisnya, yang oleh ahli waris dimohonkan balik namanya kepada Kepala Kantor Pertanahan setempat atas sertifikat tersebut. Syaratnya adalah:

1. Surat permohonan;
2. Sertifikat hak atas tanah;
3. Surat keterangan kematian atau akta kematian;
4. Surat keterangan ahli waris;
5. Fotokopi KTP para ahli waris;
6. Fotokopi SPPT-PBB tahun berjalan;
7. Bukti BPHTB terutang.

Setelah seluruh syarat ini dilengkapi, pemohon kemudian menyampaikannya kepada Kepala Kantor Pertanahan setempat melalui loket penerimaan. Setelah diterima oleh Kantor Pertanahan setempat, maka sertifikat tersebut akan segera di balik nama atas nama para ahli waris.

F. Sertifikat atas Nama Berdua

Sertifikat atas nama berdua bisa saja dilakukan dan itu adalah suatu hal yang sering terjadi. Artinya jika sertifikat atas nama berdua, berarti Anda harus berbagi kepemilikan. Dalam sertifikat memang diperbolehkan mencantumkan masing-masing bagian, misal A mendapat 1/3 bagian dan B mendapat 2/3 bagian atau jika tidak menyebut bagian, masing-masing memiliki separuh bagian.

Dalam kepemilikan bersama, satu orang tidak bisa melakukan perbuatan hukum tanpa keikutsertaan pemilik yang lain. Hal ini karena kepemilikan itu berasal dari perbuatan hukum membeli, maka

perbuatan hukum tersebut pun harus dilakukan oleh dua orang yang namanya tercantum. Hal yang sama juga berlaku dalam perbuatan hukum menjual. Untuk proses jual belinya:

1. Penjual harus menyiapkan syarat-syarat sertifikat asli, KTP suami-istri (jika sudah menikah), Surat Nikah, PBB, KK, Bukti pembayaran PPh.
2. Pembeli harus menyiapkan KTP, dalam hal ini KTP atas nama 2 orang, membayar BPHTB, semua itu lalu diserahkan kepada Notaris/ PPAT yang disetujui oleh kedua belah pihak.
3. Selanjutnya, notaris atau PPAT akan memeriksa keaslian syarat-syarat tersebut.

Kemudian, usahakan Anda dan teman Anda (dalam sertifikat) serta pihak penjual bersama-sama datang ke PPAT untuk menandatangani AJB di hadapan PPAT. Akta harus dibacakan lebih dulu oleh PPAT agar para pihak mengerti dan memahami isinya. Setelah semua beres, PPAT akan melakukan proses balik nama ke BPN.

G. Pajak dan Biaya Jual Beli

Secara garis besar, ada tiga komponen biaya dalam transaksi yaitu:

1. Pajak dan Bea,
2. Biaya pembuatan Akta PPAT (Akta Jual Beli),
3. Biaya pengurusan balik nama.

Ketiga komponen inilah yang biasanya digabung dalam angka tertentu. Pajak dalam jual beli tanah adalah Pajak Penghasilan (PPh) yang dikenakan terhadap subjek pajak atas penghasilan yang diterima atau diperoleh dalam tahun pajak. Ini bisa berbentuk pengalihan harta berupa tanah dan atau atau bangunan. Tarif PPh adalah 5% dari harga transaksi. Jika harga transaksi lebih rendah dari nilai jual objek pajak (NJOP), maka besar PPh dihitung dari NJOP. Untuk transaksi < 60 juta, PPh tidak wajib dibayar.

Komponen bea dalam jual-beli tanah adalah Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan (BPHTB). BPHTB adalah bea atau pajak yang dikenakan atas perolehan dan atau bangunan. Bea ini dibebankan kepada pembeli dan besarnya adalah 5% dari harga transaksi. Jika harga transaksi < NJOP, maka dasar pengenaannya dihitung berdasarkan NJOP yang terlebih dahulu dikurangi dengan Nilai Perolehan Objek Pajak Tidak Kena Pajak (NPOTKP).

Nilai NPOTKP ditetapkan secara regional. Untuk kota Bandung, misalnya, besarnya NPOTKP adalah Rp 30 juta. Contoh kasus: A menjual tanah pada B seharga Rp 200 juta. Jika NJOP Rp 150 juta, maka PPh yang harus dibayar A adalah Rp 200 juta x 5% = Rp 10 juta. BPHTB yang harus dibayar B adalah (Rp. 200 juta – Rp 30 juta) x 5% = Rp 8,5 juta.

Komponen biaya lainnya adalah biaya pembuatan akta jual beli tanah yang mencakup biaya pembuatan

Akta PPAT dan honorarium. Biasanya, besarnya biaya ini adalah 1% dari nilai transaksi. Komponen yang terakhir adalah biaya pengurusan balik nama, yang meliputi biaya cek sertifikat, formulir/blangko balik nama, biaya administrasi dan jasa pengurusan.

Dalam jual beli, pembeli umumnya menanggung semua biaya pengurusan balik nama. Meskipun, dalam kasus tertentu, biaya bisa ditanggung bersama antara penjual dan pembeli. Sudah pasti setelah terjadi kesepakatan di antara mereka.

H. Persetujuan untuk Jual-Beli

Dalam perbuatan jual beli terhadap harta yang diperoleh dalam perkawinan, perlu adanya persetujuan dari pasangan kawin (suami atau istri). Karena dalam hukum perkawinan kita dikenal adanya Lembaga Harta Kekayaan Bersama, sehingga dalam proses jual beli tanah ini juga perlu mendapat persetujuan pasangan kawinnya. Harta bersama atau harta gono-gini merupakan harta kekayaan bersama milik suami dan istri, baik itu aktiva maupun passive. Kepemilikan bersama ini dimulai sejak terjadinya perkawinan dan berakhir pada saat bubarnya suatu ikatan perkawinan secara resmi.

Penyimpangan terhadap ketentuan tersebut hanya dapat dilakukan sebelum dilaksanakan perkawinan, dibuktikan dengan adanya Akta Perjanjian Perkawinan yang dibuat di hadapan notaris dan dicatat dalam Akta

Perkawinan/Buku Nikah di mana prasyarat ini akan tetap berlangsung dan tidak pernah dapat diubah lagi. Hal ini dimaksudkan untuk melindungi pihak ketiga. Untuk lebih lengkapnya lagi, Anda bisa menanyakan ke notaris / PPAT.

I. Membeli Tanah Milik Orang Tua

Jika orang tua Anda telah meninggal dunia, maka itu berarti objek tanah tersebut menjadi tanah warisan dan ini harus melalui proses tersendiri. Orang tua/ pemilik tanah dapat saja mengalihkan sebagian dari total luas tanah tersebut, yakni dengan menggunakan Akta Jual Beli atau dengan Akta Hibah (PPAT). Selanjutnya AJB tersebut disampaikan ke Kantor Pertanahan (BPN) untuk dibuatkan sertifikat pecahannya. Sementara jika hanya membeli sebagian, maka sisa tanah akan tetap atas nama orang tua.

Untuk biayanya, akan dikenakan PPh bagi pihak penjual 5% dan BPHTB bagi pihak pembeli 5%, terhitung dari Harga Jual Beli. Namun, jika harga tersebut < NJOP maka 5% dihitung dari NJOP. Biaya-biaya lain adalah biaya pembuatan AJB oleh PPAT / Notaris.

J. Tanah Objek Jual Beli Disita

Masalah seperti ini sering menimpa pembeli yang kurang hati-hati, sebaiknya sebelum pembeli melaku-

kan pembayaran, pembeli harus mengecek sertifikat ke BPN untuk mengetahui apakah sertifikat tersebut "bersih" atau tidak. Kepala Kantor Pertanahan wajib menolak melakukan pendaftaran peralihan atau pembebanan hak atas tanah terdaftar di Kantor Pertanahan apabila hak atas tanah bersangkutan masih menjadi objek sengketa.

Dalam rangka memberi jaminan kepastian hukum dan perlindungan hukum kepada pemilik dan pemegang hak atas tanah, maka pemohon pemilik tanah di Indonesia menggunakan asas publisitas negatif yang dimaksudkan agar pihak yang berkepentingan berkesempatan memajukan gugatan ke pengadilan. Asas publisitas positif pendaftaran tanah digunakan ketika sertifikat hak atas tanah telah diterbitkan Kantor Pertanahan. Asas ini berlaku sebagai alat pembuktian yang kuat, sepanjang tidak terbukti sebaliknya. Selama sita jaminan masih melekat pada hak atas tanah sebagaimana catatan sita di dalam buku tanah dan daftar umum lainnya, maka Kepala Kantor Pertanahan bisa menolak setiap permohonan perubahan pemeliharaan data fisik maupun data yuridis yang bersangkutan.

Catatan sita di buku tanah dan daftar umum lainnya dalam perkara perdata maupun pidana hanya dapat dibatalkan atau diangkat sita setelah perkaranya dihentikan atau perkaranya sudah diputuskan hakim

dan telah mempunyai kekuatan hukum tetap. Ini dibuktikan dengan surat perintah angkat sita sesuai dengan salinan resmi berita acara pengadilan bersangkutan.

K. Akta Jual Beli Tanah Harus dengan Akta PPAT

Menurut pasal 617 KUH Perdata, yang antara lain berbunyi "tiap-tiap akta dengan mana kebendaan tak bergerak dijual, dihibahkan, dibagi, dibebani (dijaminkan) atau dipindah tangankan, harus dibuat dalam bentuk akta otentik, dengan ancaman kebatalan".

Juga dalam pasal 19 PP No 10 Thn 1961 yang berbunyi sebagai berikut "setiap perjanjian yang bermaksud memindahkan hak atas tanah, memberikan sesuatu hak baru atas tanah, menggadaikan tanah, atau meminjam uang dengan hak atas tanah sebagai tanggungan, harus dibuktikan dengan suatu akta yang dibuat oleh dan dihadapan pejabat yang ditunjuk oleh Menteri Agraria (PPAT)".

Ketentuan ini secara jelas membatasi kebebasan para pihak untuk membuat perjanjian secara bawah tangan karena undang-undang mengharuskan segala hal yang berkaitan dengan pemindahan hak atas tanah, menjaminkan, hibah hak atas tanah harus dengan akta asli yang dibuat oleh pejabat yang ditunjuk dalam hal ini adalah PPAT.

L. Penggabungan Sertifikat

Memang, sering kali, dalam transaksi pembelian properti di dalam komplek perumahan ditemukan satu bidang tanah yang terdiri dari 2 atau 3 atau lebih sertifikat. Hal itu terjadi karena pengembang membeli banyak bidang tanah yang terdiri dari beberapa sertifikat sehingga ketika digabung untuk dijadikan kavling, ada kemungkinan terjadi satu kavling terdiri dari 2 sertifikat atau lebih.

Hal tidak menjadi masalah karena setelah sertifikat tersebut dibalik nama ke nama Anda, maka Anda akan bisa langsung menggabungkannya melalui Penggabungan Hak. Syaratnya, pemegang sertifikat hak atas tanah yang akan digabung harus mengajukan permohonan kepada Kepala Kantor Pertanahan setempat melalui loket penerimaan, dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Pemegang sertifikat hak atas tanah yang akan digabung harus sama.
2. Jenis sertifikat hak atas tanah yang akan digabung harus sama.
3. Letak bidang-bidang yang akan digabung harus di satu hamparan, tidak terputus dengan hak lain.
4. Sertifikat penggabungan hak yang diterbitkan harus tetap terdaftar atas nama pemilik semula.
5. Apabila pemohon adalah sebuah badan hukum, maka harus mendapat persetujuan sesuai anggaran dasar yang dilampirkan bersama akta pendirian perusahaan yang disahkan menteri.
6. Setiap fotokopi yang dipersyaratkan sudah dilegalisir oleh pejabat yang berwenang.

M. Sertifikat atas Nama Anak di Bawah Umur

Tidak perlu ragu jika Anda ingin membeli tanah dan bangun atas nama anak. Anda tinggal menyertakan syarat-syarat untuk membeli tanah dan bangunan tersebut seperti: KTP orang tua yang akan menandatangani Akta Jual Beli di hadapan PPAT, Akta kelahiran anak, dan syarat-syarat lainnya yang bisa ditanyakan kepada PPAT yang akan membuat Akta Jual Beli atas tanah tersebut. Jadi yang akan menandatangani Akta Jual Beli tersebut tetap ibu / bapak dalam kapasitas menjalankan kekuasaan orang tua, di mana setelah diproses, sertifikat akan dibalik nama ke atas nama putra ibu tersebut.

N. Pengkavlingan Tanah

Surat Girik adalah tanda bukti pembayaran pajak, surat itu bukan tanda bukti kepemilikan. Hal ini bisa digunakan untuk membuktikan bahwa orang yang memegang (pemegang) dokumen tersebut adalah orang yang menguasai atau memanfaatkan tanah tersebut, dan patut diberikan hak atas tanah. Surat Girik cukup kuat untuk dijadikan dasar permohonan hak atas tanah atau sertifikat karena pada dasarnya, hukum tanah

kita bersumber pada hukum tanah adat yang tidak tertulis.

Sebaiknya, tanah tersebut disertifikatkan terlebih dahulu sebelum dijual agar bukti kepemilikannya lebih jelas dan kuat, sehingga calon pembeli lebih yakin dan harganya bisa lebih mahal. Tanah tidak harus dipecah per kavling agar calon pembeli lebih fleksibel dalam menentukan luasan tanah yang dibutuhkan. Jika ingin memecah, maka yang berhak melakukan pengukuran adalah Petugas Pengukuran dari Kantor Pertanahan (BPN) setempat. Jika tanah tersebut dipecah perkaveling, syaratnya secara hukum adalah masing-masing kaveling tersebut harus memiliki akses jalan.

> Sebaiknya, tanah tersebut disertifikatkan terlebih dahulu sebelum dijual agar bukti kepemilikannya lebih jelas dan kuat, sehingga calon pembeli lebih yakin dan harganya bisa lebih mahal.

Daftar Pustaka

Kiyosaki, Robet T. 2003. *Rich dad Poor Dad, Apa yang Diajarkan Orang-Orang Kaya pada Anak-anak Mereka tentang Uang, yang Tidak Diajarkan oleh Orang Miskin dan Kelas Menengah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

------------. 2003. *The Cashflow Quadrant: Panduan Ayah Kaya Menuju Kebebasan Finansial*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Pardoe, James. 2005. *Sukses Berinvestasi ala Buffett: 24 Strategi Investasi Sederhana dan Investor Nilai Terbaik di Dunia*. Jakarta: Erlangga.

Poerbo, Hartono. 1993. *Tekno Ekonomi Bangunan Bertingkat Banyak*. Jakarta: Djambatan.

Rangkuti, Freddy. 2005. *Business Plan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Santoso Soly, Iman. 2008. *Perhitungan Harga Sewa dan Sewa-Beli Rumah Susun Sederhana serta Daya Beli Masyarakat Berpendapatan Rendah di DKI Jakarta*. Bandung: Program Studi Perencanaan Wilayah dan Kota ITB.

Subekti. 1992. *Hukum Perjanjian*. Jakarta : Pradnja Paramita.

Sutikno, Mike R. "Investasi Properti Tak Ada Matinya" dalam *Bisnis Indonesia* edisi Minggu, 6 April 2008.

Tanuwidjaya, William. 2005. *Rahasia Para Miliarder: 67 Rahasia tentang Uang dan Kemakmuran yang diyakini Kalangan Jet set dan Para Pakar Financial terkemuka*. Yogyakarta: Cakrawala.

------------. 2005. *Rahasia Para Miliarder, 67 Rahasia Tentang Uang dan Kemakmuran yang Diyakini Kalangan Jet set dan Pakar-Pakar Financial Terkemuka*. Yogyakarta: Cakrawala.

------------. 2008. *Beli Apartemen Pakai Duit Orang Lain*. Yogyakarta: Media Presindo.

Waringin, Tung Desem. 2005. *Financial Revolution*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Internet:

http://tabloidrumah.com
http://kompas.com
http://danareksa.com
http://ideaonline.co.id
http://info-rumah.com